坏蛋之道 - 约书亚·佩雷斯

来源：http://www.pua1024.com/0/39/

前言

像一个彻底的坏蛋那样对待女人你所必须知道的每一件事 —— 约书亚·佩雷斯

每个人都有能力成为一个应对女人的彻底的坏蛋。

是的，这包括你。

无论你是世界500强公司的强大的首席执行官或靠兼职服务员糊口的音乐家，你都拥有让美丽女人不可抗拒内在的力量。

事实上，只有一件事能把卡萨诺瓦从哪些跛脚者之间分离出来，从失败中走出的色鬼们，远离装腔作势的玩家：对女人成功的男人只是学会如何开发出这种天生的能力，以及如何利用它巨大的优势带来的利益。

我知道，我知道这听起来太简单了，对吗？为什么要你相信我呢？

是什么使我成为这个主题的专家？

我花了多年的时间学习心理学，相互关系，以及吸引力，并一直作为一个专业的约会教练，一个社交力学和魅力的教师，肢体语言方面的专家。我与怀亚特乌德斯莫一起训练，他是 NLP 和励志演讲方面的专家，安东尼罗宾的长期导师，以及第一代卡耐基教练。

我也是第一个在 MAXIM RADIO 创办和主持广播秀的人——一个完全致力于帮助男人成功赢得女人得青睐的节目，它贯穿于北美的天狼星卫星广播。我曾在安东尼罗宾的公司供职以及为 Board of Advertisers for Axe Bodyspray 公司出谋策划。

我训练的人从运动员，名人，到销售，从大学新生到80多岁的老人。

我要告诉你从这本书书所读到的一切都起作用。你将学会你生命中从来没有学过最重要的技巧。这一信息将对你的所有事情有所帮助。当你学会理解和影响社交力学时——它会增速你的业务。它将加强你的友谊。它会帮助你和任何你想发展友谊的人建立关系。你将掌控你所有的社会互动——以浪漫的或其它方式。

作为一个拿起这本书并有兴趣提高自己生活质量的男人，你可能想知道你能从你的新发现的知识里得到什么。也许你只是想吸引漂亮女人。也许你想找的你未来的妻子。也许你想遇到很多女人并和她们约会。也许你只是想学习如何与人

更有效的沟通。

不管你的意图现在是什么，我可以负责任的告诉你一旦你学到我在这本书中教授的技能，你将会看到在你社会生活的所有领域的改善。

花一点时间想想为什么你做你正在做的事。

是什么动机驱动你的行动呢?

例如，为什么你想要一个好工作？十有八九，这个问题的答案是“如果我得到一个好工作，我可以赚很多钱。”如果在大街上当乞丐能赚很多的钱？你认为你会和当你有一个薪水不错，并且会导致你有长期的职业生涯那样非常成功的工作一样满意吗。有报道说，乞丐在加拿大每年的收入是60000美元- 400美元——800美元一天。如果乞讨能挣多钱，为什么你不做它？为什么不是每个人都在街上问别人要钱呢？我们之所以不在街上像 Doobie Brothers-style 那样生活是因为乞讨没有社会价值。没有社会价值让人感到没有个人价值（又名信心），而且相反的，那样意味着缺乏吸引力。关键点在于赚钱将使你为未来的家庭提供保障，其他人需要和依赖于你时，你的价值就增加了。

很好。这正是问题的关键。不要困惑于为什么你要去上大学，想去上大学，或是要做这项工作。你所做的一切——无论自不自觉——是实现吸引你梦想的女人

这个最终目标，在大多数情况下，和她开始一个家庭。

如果你不知道我要教你的技巧，无论你学了多少。无论你怎么做。无论你赚多少钱。事实上，它无关你赚了多少钱！没有学习这些技能意味着你不会充满朝着正确方向的信心活着，你不会知道你能得到你想要的，尤其是涉及到女人时。

我知道有很多人就是很“幸运”，但你我对他们个人不感兴趣。为什么你想成为他们中的一员？为什么你要成为在正确的地方正确的时间做正确的事这样的人呢？我不是要教你如何把置之其外的自己变成处身其中。我要教你创造这种的情况。

“知识就是力量”。我知道当你还是个孩子时这句话就印到你脑海里了。当然，这听起来很不错„但它是完全没有意义的。知识不是力量。应用才是力量。

你可以知道任何事——甚至一切事情！–但如果你没有应用这些概念，你将不会有任何更多强大的效果。

举例来说吧，读完这本书就相当于我给你了一张百万美元藏宝图。你所要做的就是跟随地图的指导——那么所有的钱仅仅就是等待你去发现。当我把藏宝图放在你手上，你已经富有了吗？不，你还不是富人。你有一百万美元吗？不，你还没有！你所有的只是知道宝藏在哪里的知识。你必须站起来，让自己跟着地图的指引拿到钱。 这个例子用来说明，实际行动是多么重要。哈哈

关键是要掌握这个素材。知识只是一种应用手段——你学习这个素材之后可以运用它。就是这样！另一方面，如果不使用你得到的知识，你只是让废物占据大脑的空间。你最好还是把它忘了。

我扯的太远了？很好。让我们回到原来的话题„

人类是一种意图激励的机器。我们能够产生我们想要什么东西的想法，然后努力实现它。在那时无论我们会怎么做，无论发生什么意外之险，我们总是努力达到我们自己创造目标。正是因为这样，知道什么是你真正的意图和目标是非常重要的。现在，花一点时间来找出你想从这些学习素材里获得什么。我会等你。

明白了吗？太好了。现在保证你所追求的很明确。你不需要告诉我“我要一个身高5英尺10寸体重130磅的金发女郎——我不关心你想要什么。我所关心的是为什么。为什么你喜欢它？为什么你会花时间读这本书？很显然如果能具体解释为什么你想要它们的话，你更有可能实现你的目标，而不只是简单的说它们是什么。

所以告诉我为什么你要学习。仔细想想。无论你希望从中获得的，你都会得到一些。如果没有发现自己的真实意图和适当的目标，就算得到了你依然会不高兴。

当我最初开始学习这个，我很清楚自己想要什么：“当遇到真命天女时我有能力让她爱上我”最挫的情况是我遇到我梦中情人站在那儿，而我只是傻盯着她却不知道要说什么，对于如何吸引她一无所知，并且不确定如何走近她。我的目的就算消除这种可能性。

不幸的是，我知道很多人开始学习这个没有首先明白自己的意图。他们学习并应用自己的知识，到达了他们认为自己想要的目标，但是却发现他们不满意。他们除了说他们的意图除了和很多美丽的女人睡觉之外一无所有。

如果那是你的目标，那也会发生。但问题是你实现这一目标的那一刻，你已经无处可去，没有新的实现，没有更高的奋斗。你的成功变得遥遥无期，你的成就被称为“玻璃天花板”——这意味着你可以看到渴望的东西（比喻对方的天花板），但是却永远也得不到。

我知道很多人是这方面的专家——畅销书作家，著名的约会教练，著名把妹达人——不像他们告诉你的那样成功——他们想让你的想的

那样。这是因为他们设置了错误的目标和发现自己成了有局限性的玻璃天花板的受害者。他们开始思考“我要学习如何把到火辣的少妇”现在他们有能力把自己放在与不同的女人毫无意义的关系之中，假装快乐，欺骗他们遇到的人。他们不能把他们的关系更进一步，当女人看到他们的本质就离开了。因此，他们不断被迫在女人之间周旋。

我相信你们中的一些人认为这听起来完全不像一个坏主意，嘿–如果说你想要的正是这样，这正是你想要的！！！我这里不判断或者告诉你如何过自己的生活。但你要确保这真的是你的真实意图，因为无论你的真实意图是什么，我都保证你会实现它。我教过来自各行各业成千上万的人。我教过刚从高中毕业的家伙，我教过70岁以上的老人。我教过已婚人士，单身汉，刚离婚的人，刚结束一段关系的哥们。我教会处于一个关系之中得人如何使他们的关系更强。

我教过信仰宗教的人以及那些没有信仰的人。我教过你能想到的每一种人。

在经历了这一切之后，我发现有些观念超越所有的障碍，超越一切，使你不同于其他人。我要教你的正是这些观念。把此书当做一本非常有价值的参考书（本来就是！）。通读一次，收集尽可能多的信息，把它放在你随时方便查阅的地方——当你需要解答问题或需要更新某个主题时。大多数情况下你会找到答案——已经遇到的，即将遇到的，曾经遇到的——就在这里。我对每件事都研究的很深，在不久的将来额外章节和其他素材将允许你深入到你最感兴趣的科目，或你认为你最需要帮助的领域。如果你学到这本书中的一切，你将是一个彻底的应对女人的坏蛋。

等等——你好像还不服气啊？你还在因为你不是天生能吸引女人而感觉会做不好吗？让我再来提醒你一下吧„ 每个人似乎都处于天生的不自然状态。听起来荒谬的，对吗？错！即使是“天生的”也必须从某处获得这个技能。没有人生来就有吸引女人的能力——都是学来的。当然，可能不是拿起一本书阅读，但这并不意味着学习过程没有发生。“自然的” 通过模仿他们生活中的男性人物获得了这个宝贵的信息——父亲，哥哥——以及其他重要女性身上学到有的没的。这是唯一能把你从看似幸运基因的“天才” 中分离出来的原因。

但是要记住这一点：天才无法控制他们的环境。他们不知道为什么要这么做——他们只是有一定的做事情的方法——因为一直那样做而做。他们完全处于潜意识的水平。那是就是所谓的天生。这是一种潜在吸引女人的方法。如果你不知道它是怎么运作的，那是因为你没有意识到它。所以，这似乎是天生的。

从进化论的角度来说，这不是一个自适应的特性。它不是一个帮助他们在长跑中生存下来的品质。然而，你正在有意识的学习如何拥有相同水平的成功。你将能够控制你所做的一切，因此也能控制随后的结果。

这是比一切天生的都更强大，因为当事情不按你的计划走，你会知道如何解决它。天生的家伙在相同的情况下将被迫放弃继续前行。这样想想：很多人获得一辆车，发动它，即使没有了解它是怎么运作的一样可以驾驶。只有机械师——这方面真正专家——了解汽车的功能。所以如果你不是一个机械师当你的车坏时会发生什么呢？你要打电话给知道汽车的人，让他们能帮你搞定。但如果你是机械师，你发现自己与一部坏车在一起，你只要拉过来，评估损失，修复它。事实

上，它甚至可能会跑的比没修之前还要快！

大多数女人可能与车并没有相似之处，但学习如何吸引她们却以非常类似的方式起作用。如果你了解如何与女人交往，你就可以“修好你的车”， 比任何你的竞争对手更成功的吸引女性。

学习你能从这本书上所读到的一切。记笔记。尽可能的经常测试。我已经测试过无数次，并且已经有成千上万的人从我这里学到测试相同的想法。我算出了这个系统每一种信号。它起作用。

所以废话就不多说了，在此过程中保持开放的头脑，因为从现在开始你所学的一切将改变你的生活直到完成。这里有你成为一个彻底的应对女人的坏蛋所需要知道的一切。

第一章 性别角色

你能从本书学到的最重要的事情之一是能够理解男性和女性的性别角色差异。为什么女人受到特定类型的男性所吸引，为什么某种类型的女人吸引到你，这都是有特定原因的。

历史上绝大部分时间，人们扮演的性别角色只会与他们的性联系起来——男人必须符合雄性角色和女人必须体现雌性角色。如果不这样做意味着你将无法生存。然而，现在社会对待性别角色的态度开始改变，他们的生存机会也随之改变。

达尔文的“适者生存”已经过时了。在现代社会，以前被自然选择的基因库删除的弱者，也有能力生存与繁殖，弱者更适合照顾家庭。我们的社会认为体力的价值不大，而把更多的价值赋予更抽象的品质。这些都是你想成为一个坏蛋所必须学会展示的品质。

为了理解吸引力和性别角色之间的关系，你必须牢记一点：男性和女性所扮演一个具体的性别角色总是吸引某些具有相反的性别角色的人。所以作为一个男人你所具有得正是雄性性别角色，你将吸引到扮演雌性角色的女人。相反，如果你是一个具有雌性角色的男人（是的，它是非常常见的），你会吸引到具有雄性角色的女人。这与你有显意识的大脑告诉你你对什么样的女人感兴趣无关。你将不知不觉中吸引具有相反性别角色的女人。我会马上解释为什么。

但“雄性性别角色”和“雌性性别作用”是干什么用的呢？我们来定义的一个术语以便你可以了解如何正确的发挥雄性性别角色的你会自然的

吸引你想吸引的女人。如果没有这方面的知识，你将不断吸引的那种女人最终不会被你所吸引，她们就会失去兴趣，你会认为你不值得得到她们。一个理解性别角色的大门将为你打开，让你遇见很多你永远未曾期望遇到的女人。

让我们先探寻一下性别角色不是什么。传统上，对于雄性角色，男人是保护提供者。男人的责任是为家庭寻找食物而去打猎和采集，同时为家人提供保护也是他的责任。为了达到这一点那人一定是强大的，主导的，有力的。

女人，根据传统女性性别角色的观念，是养育。她们最重要的目标是生孩子和照顾他们直到他们成长到能独自生存。

即使这些都是非常复杂的主题的简单描述，你可以看到的性别二元化的思想已经有了很大的变化。有多少女人你感觉她依然很有吸引力，在听到她不希望要孩子的时刻？可能很多！有多少家伙，你看到他很瘦，甚至是脆弱的，但仍然对女人很成功？

想想“恣意的摇滚之星”的原型。那些人往往是缺乏身体的吸引力，是不可靠的伙伴，也不太可能提供充分保护，但数以百万计的女人依然认为是他们是有吸引力的。为什么呢？什么让吸引力的产生？是什么发生了变化让它变得在没有的时候可以接受？

答案就是社会。社会规定，并改变了保护提供者的真正意义和养育者的真正意义的观念。现在，为了满足雄性的性别角色，男人必须一个社会化得提供者和社会化的保护者。它与寻找食物和从攻击中保护你的家人无关。一个男人甚至不需要把钱作为一种有效的社会化供应

者的手段。

作为一个社会化的提供者意味着其他人需要或者喜欢你这样的等级，他们想要给你东西来帮助你生存下去。这比有很多的钱更强大。

考虑这样一个问题：为什么富有的男人吸引女人？这是一个常见的有非常重要的答案的问题。确保你真的想通了，因为只有一个正确的回应。

富有意味着什么？表面上来看，富有仅仅意味着你有很多钱。但你是怎么赚很多钱的？除了你跟随我们前面谈到的藏宝图，你可以通过占有一个强大的位置赚很多钱。如果你有一个强大的位置，你可能是一些群体，潮流，或组织的引领者。作为引领者的意味着一个领袖，领袖意味着追随者。如果人们跟着你，他们在你的周围能得到的某种价值。只要和你在一起，他们变得更有价值，也因此更快乐。

因此，当一个女人看到有很多钱的男人，她自动假设他有钱是因为他给予其他很多人价值，并给予她价值如果他们约会的话。这个特性让他赚钱比赚的钱更重要。

虽然，不幸的是这不再是一个完全安全的假设。随着因特网的发明而来的网上赚钱而不和任何人接触的能力。因此，钱不再是一个好与否的社会化得提供者准确的指标。女人学到了放弃对有钱人感兴趣的肤浅观念，了解到钱只是她们认为有吸引力一个核心品质。女人现在可以积极寻求给予其他人的价值男人同时使其他人感到快乐更重要。

在这个意义上说，女人是非凡的星探！当遇到一个男人不久，女人

可以认识到他是否拥有这个品质——或者是可能拥有它。他甚至不必表现这样的潜力，因为她已经明白他有能力增加他周围人的价值，再次，每个富人都有的一个品质，导向财富的人格特质必财富本身更重要。

现在你了解了雄性性别角色的演变，让我们说说雌性性别角色吧。女人不再仅仅作为养育的功能，因为有保姆和其他人够做到养育的人可以代替。现在的男人寻找与他们有共鸣的有吸引力的女人——一个人能感觉到其他人感觉的人。

要记住的至关重要事情是，如果你执行你的性别角色，你会吸引想要执行自己的性别角色的女人。在这种情况下，你可能会有有一个成功的关系，因为你们的平衡相互抵消。如果你不扮演你的性别角色，或不允许一个女人扮演她的角色，角色逆转将发生而导致关系的失败。我不久会告诉你更多关于角色逆转的事，但首先我想谈一下存在于每一个男人身上的二分法。

你的个性有两个基本部分：小 P 孩 or 真男人。作为小男天生的想基于自己的感情去生活。不过，正如我们刚才讨论的，公开情感属于女性性别角色的领域。

这么做是不是意味着，作为一个致力于扮演雄性角色男人，你不被允许有感觉呢?

不完全是。真正的意思是，你不被允许让情感做为决策的基础。如果你开始以情感为基础做决策，和你一起的女人你会觉得他们不能做以情感为基础的决策。两个感性的人不能组成一组健康的关系！作为

补偿，女人将开始用逻辑取代她们的感情，并将主导关系。角色逆转将发生：你将被迫扮演雌性性别角色，她将强迫扮演雄性性别角色。你不会对这种动态的关系感到快乐，你将为你的不幸而相互抱怨。

为了避免这种情况，确保你的小 P 孩面在你的男人面没有批准之前不能作出决定。你可以感觉，但你不能让那些情感影响你在一段关系中的决策过程。使用逻辑性的决策将使你们未来的关系更好，让和你一起的女人把目光聚焦在她们自身的幸福上并运用她们的能力发现你的共鸣点以让你感到快乐。

在这一点上，你可能想知道如何很逼真的扮演雄性角色使你避免我在这里概述的所有问题。至关重要的是在任何时候你都要意识到你投射的图像。

我们这样说吧，你正走在一个公园里遇见许多可能随机的目标。你的默认模式是你将吸引女人。所以如果你的默认模式是扮演的雌性角色，那些扮演同样角色的女人不会被你吸引。事实上，你会吸引默认扮演雄性角色的女人，通常，她们对你没有吸引力。这就是为什么你必须意识到要一直展示雄性角色的原因。

总结一下：如果你对你的情绪失去控制和扮演了失败的雄性角色，在你身边的女人将会感到情绪失控般的不安全，虽然扮演雌性角色和无需抑制的同情是她们的权力。一个扮演雌性角色的女人让人觉得她很女性化，让她感觉自己像一个女人，如果她认为有必要放弃自己的感情，只能依靠逻辑，并领导关系，她将失去她的女性情感。她会结束关系，或生气和责怪都是你的错。你真的应该受到指责，因为作为一个男人，确保你总是扮演可以让她舒服的扮演雌性角色对你的责

任。

女人扮演雌性角色时给予奖励也是男人的责任。任何女人感到渺小，纤细，脆弱，虚弱，需要保护，或任何其它重要的雌性角色的品质时，你必须接受并支持她。使她满足于她的角色将使更好你完成你的角色。你将更加吸引她，你们的关系会变得更强。

别忘了——你仍然在这本书的第一章。在游戏的这一阶段，你不必担心她的感受。你还没有与她有深刻的情感联系。那是我们将在后面谈到的更高阶的技术。

现在，把爱认为是一种小魔术。你是魔术师。你的工作时使它一遍又一遍消失，她的工作是感激你并感到惊奇——因为她想不明白/不知道你是怎么做到的。

你也可以认为雌性角色像“追逐一只蝴蝶„”容我解释„ 想象一下：你在一个充满了蝴蝶的地方，所有开放情感和扮演雌性角色的女人都被他们所追逐。他们唯一的工作就是跑在蝴蝶的后面和享受它们的美丽。但如果他们只专注于蝴蝶，他们可能注意不到他们要去的地方。他们可能为石头所绊倒，掉进洞里或跌下悬崖。这意味着你的工作将使你摆脱这一切——甩脱岩石、爬出洞穴——当他们追逐蝴蝶时感到安全。

一个女人可以开放感觉，直到她达到这样会对她有消极影响那一点。如果她感觉将会伤害她，你，或关系，然后你必须阻止她。但不到关键时刻不要干涉她。

一个主要的误解时男人和女人使用同样的语言。我不得不向你揭示，但女人确实和我们使用的不是同一种语言。女人所说的是从雌性角色的角度来看的。她们所说的事让你感觉没有齐全的意义，你不需要总是同意她们。所有你需要做的就是了解女人说的是和我们不同的语言，因为她自己想要的结果和你想要的不一样。

有的事情让你感觉更像男人但不会让她感觉更像女人，有的事情让她感觉作为一个女人很爽，但不一定会让你感觉到作为一个男人的好。很多女人喜欢看肥皂剧或是去购物，但是同样的机会你不喜欢做同样的事情，而且你没有不得不做的理由。事实是，假装和女人喜欢相同的东西是一种差劲的和做作的试图进入女人内心的方式。

相反，你必须拥抱你的气概，拥抱新定义的雄性角色，并拒绝让步即使是测试时。相信我，女人将不断测试你是否真的能够扮演好这个角色。如果你通过考试，她会感到作女人更安全。如果你失败了，你会发现自己处在螺旋式下降的性别角色逆转之中。

关键是你如何知道你正在被测试：女人将开始控制事情以协调活动和领导关系，并会慢慢接管通常是你负责的全部责任。她为什么会这样做？因为她需要知道即使她试着这样做你依然会扮演雄性角色。如果你们两个都逻辑化并想主导，你们的关系会失败。同样的，如果双方都试图用典型的雌性角色共鸣，你们的关系也将失败。

如果你没有通过测试，她将继续扮演雄性角色，最终你会自然地开始雌性角色的扮演。你会放弃所有能让你感觉像个男人的好力量。

现在我们到达疯狂部分：她不希望上面的事情发生。它似乎就像女

人爱的是在她的关系中强大的人，但在现实中那几乎都不是真的。她想和她一起的能够信赖的人控制关系，以便她能感到毫无保留的可靠和安全的感觉。如果你没有令人满意地履行雄性角色，如果每次有人挑战你时你都回避，她不能相信你会保护她。

不安全感会强迫她承担雄性角色，而且，好吧，你已经知道角色逆转是什么后果了。

你对性别角色的理解将成为你是否能够自然地吸引你想要的那种女人的决定因素。

第二章 自信

如果说流行文化教给了我们一些事情的话，那就是每个女人都是独特的，复杂的，精密的。如何创建一个系统使你有能力吸引所有的女人呢?

当然，女人在某些方面是不同的，但当说到女人觉得有什么样的男人有吸引力，她们会比你可能认为的更相似。你可以尽可能多的问女人，她们都会同意的一件事是她们都爱有信心的男人。男人因为有魅力而很自信是一个巨大的错误——事实是这样的——男人因为自信才有魅力。

但如果自信是男人吸引女人的头号素质，为什么那么多人还是不理解真正的信心是什么？大多数人认为信心是一系列从他们的（好心，但错误的）母亲那里学到的浅薄的陈词滥调：“做自己！”“不要害怕你是谁！”，当你还是个小孩子时这些建议很好（或像我这样，即使现在我依然没有做到），但那是你生活不可分割的一个阶段。信心是什么？为什么女人觉得它有吸引力？和关于百万美元宝藏的问题一样，“怎么才能得到它？？？”记的我们上一章有关金钱的谈话吗？让我唤醒你的记忆：人们普遍认为是钱吸引了女人。原因似乎是在财务上失败的男人运行在一种所谓的“滑坡的心态”，意味着我们的思维过程通常遵循“如果这样，那么，”的模式。当女人看到一个有钱的男人，她会自动认为“嗯。这可能是我的男人。我可以拥有我想要的一切。我会处理好的。”但是在潜意识里，有更多的要比简单的“我可以得到免费的东西”的思维过程。毕竟，外面有很多人会讨好她——一个流浪汉可能是她曾经遇到的最爱她和最周到的男朋友！——但她也不

会因此而被他们所吸引，在这种情况下，还有其他的因素在起作用。

女人明白有钱是一个有其它高价值品质的指导指标，包括信心。回想起我们过去的情况：为了有钱，你可能不得不为它工作。如果你赚了很多钱的工作，你可能拥有一个许多人依赖于你的强大地位。女人通常认为能够抗住极端压力的人是非常有吸引力的。

女人也喜欢在领导岗位的男人，因为这意味着人们跟随他，信任他，为他的意见和想法赋值。这样的男人会让其他人觉得有价值因为他们跟随着他。从本质上讲，自信是拥有增加你周围人价值的能力。这就是为什么有人没有钱，但展示出这种品质仍然能够吸引美丽，自立的女人。

当你遇到一个女人时如何散发出这种品质？在我们讨论之前，我们必须审查一个女人第一次遇到你是她头脑里发生了什么以决定你的魅力值。她怎样评价你？你将通过本书读到的方式知道她怎样解读你的个性？

通过一件小事，我们可以很自然地从表面上理解我们所遇到的人：身体语言。

我不会在这里涉及太多细节，因为身体语言是如此重要的课题，我将在后来奉献整整一章来说明它。现在我们知道人们会立刻阅读身体语言并基于他们由此收集的信息做出无数评估。

为什么我们那么信任身体语言表达的信息呢？难道这些东西不是很容易被伪造吗？实际上，身体语言不会被造假。身体语言更多的依赖

于你的潜意识，这意味着你不是真的知道它发出的信息。你的潜意识也反映你的情绪，所以不管你在任何特定的时刻感觉如何你的身体语言会自动显示出来。极少有人能够学会完全而高效地控制他们的身体语言，所以它几乎总是某人准确的，值得信赖的信息来源。

这又带来了另一个重要的问题：如果情绪控制身体语言，那么什么控制情绪？如果你弄清楚什么是自己情绪的主人，你能重写它，引导它自觉控制你的情绪吗？如果你有能力确保你永远不紧张，不慌张，不生气不是很好吗？如果你能永远快乐，自信，自控？当然会了！无论你信不信，它都是可能的。虽然，为了做到这一点你要学习就像黑客那样进入你的大脑，让它为你工作。

控制你情绪的东西是你的信念。如果你相信你有信心，你将有信心。如果你相信你能自控，你就能自控。如果你相信你值得拥有，如果你相信你有高价值，其他人也会相信。如果你不相信你有高价值，你的身体语言将传达出负面信息。

因为身体语言控制情绪且情绪控制信念，女人通过身体语言来评估你的信念，所以一定要确保你的信念不限制你的成功。

我不想假装重新定义和重塑你的信念系统是一个容易的任务，因为对大多数人来说确实不是，但它却是你所做过得最重要的事情。为了成为一个真正的坏蛋，每个人都要达到一个点——可以把自己的情绪控制在积极的状态，这样他的身体语言就会自然符合这些情绪。

想象一个场景，你走在大街上。作为一个自信的人，你认识到你有很多女人渴望的品质。换句话说，你在走狗屎运，并且你也知道的。

正走时你注意到一组四个有魅力的女孩向你走来。你们擦肩而过那一刻，女孩都停止了说话。你继续无视她们，刚走过几步女孩们在你身后爆发出一阵笑声。你的自然反应是什么？

如果你相信你很有魅力，你的情绪会符合这样的信念——你会觉得自己更有魅力。你会认为女孩开始笑是因为她们在你周围很紧张并且想引起你的注意。

因为你的信念引导积极的情感，你的身体语言会做出相应的反应。你会站直，微笑，看着女孩，和她们产生强大的眼睛接触。看到了吧！你是一个强大的，自信的男人，你自然会显示吸引女人的所有品质。

有趣的是，女人并不一定马上感受你的身体语言，并决定她们是否被你吸引。

不要误会——虽然这发生的很快，但是女人通常会等着看你如何应对才会真正的评估你。如果她们在某种程度上可以看到你处于正在测试时——及她们可以看到你的身体语言的情况下，她们确定你是处于与你的信念相联系直接的情绪，这是她们认为你是否真正有价值的关键。四个女人在走过的例子被你吸引是因为她们从你身上读到的你对抗她们的沉默和笑的身体语言，而不是你最初的身体语言。

现在让我们假装同样的情形发生了一点改变。你仍然走在街上，和同一组女孩擦肩而过。然而，这时候你不相信自己是有吸引力的，而是认为你是个对女人适度成功的男人。女孩们在你身后开始笑时，你的自然反应是什么？因为你不相信你是有吸引力的，你会感到失望和

挫败。你甚至可能会生气，并在某种程度上感觉到被攻击了。

你的身体语言将立即反映所有这些负面感情。你垂头丧气，眼睛盯着地面，试着收缩身体，以便你可以“消失”而避免更多的心理攻击。

是否拥有让你对女人有强大的和积极的吸引的信念系统取决于你。如果你不致力于去获得它们，你学到什么都没用。读这本书的一百万次你还是会有麻烦。

直到你决定相信你会吸引女人这个信念。女人通常会比男人更敏锐，更好地觉察谎言，所以如果你是假装的她们会看穿你。这是为自己创建一个新的更有效的信念系统。

我记得当我第一次尝试这个概念。当时我在一个过去住过的地方学习心理学。我就把所学到的大量心理学概念运用到现实生活中去。在课后把从书本上学到的知识直接运用。我测试的一件事是我们的思想创造了我们周围的气氛，而不是气氛创造了我们的思想。这个意思是说，只要我知道我能控制自己相信什么，我就能够在一定程度上控制包围着我的气氛（虽然我真的不知道我可以控制它到什么程度）。如果这是真的，那么我能创造一种与我积极的信念体系一致的气氛。

所以我测试我的理论。我出发了装作以为我很有吸引力的目标，想看到这个信念会对我的生活有什么样的影响。

每个人试图创造一个新的信仰时都经过几个阶段。在第一阶段上，你要说服自己这个新的信念是真的。第二，你要宣示并说服别人。然后，你在你的头脑中必须使信仰固化为一个毫无疑问的事实。即使你

后来拿出相反的证据，你必须依然这样自信而且相信你不会放弃它。毕竟，为什么要改变对你有利的的东西?

实际的信念建造步骤是这样的： 挑战——如果你想把一个消极的信念改变为积极的，首先你要挑战消极信念的有效性。我通常使用一些极端的演绎推理来做这个，听起来像这样，“如果

我真的没有吸引力那会意味着——世界上没有一个人我也能吸引一点点。真是这样吗? 我猜不。我吸引到一些女人，即使我不能吸引到她们中的大多数。所以并不是我没有吸引力而是女孩儿们（还）没有经历过我„因此我不能吸引每个人。

这很可能就像我有吸引力就像我没有吸引力那样。如果我只能相信其中的一个，我会相信哪一个对我帮助最大? 如果想我有魅力至少我会感觉好一些！

接受——一旦你挑战你的旧信念你必须接受一个新的去的替换它。在这种情况下，我会选择相信我是一个有魅力的人替代我是乏善可陈的人，因为这会增加我被当作我其实是有吸引力的人的机会。这是大多数人的使用一种称为“肯定” 的术语——能有效的帮助您接受新的信念。但是，它们还没有使梦想成真。

宣示——在彻底相信你的新的信念，你必须检视你的行为投射了相同的信念。所以是时间在正常的对话中大声宣布的这个信念了。您必须声明，就像它就是一个事实，而不仅仅你的观念，思想，或许提交过程中你可能会把其他人的不安全感卷进你的信念 这是个坏消息。

反馈——当你宣示你的信念你得衡量他人的反应。他们奇怪的看着你吗？他们是完全附和并且表现的像他们一直同意这一信念吗？他们会不生气的或不带情绪与你争论吗？他们只是一般的不同意你吗？如果有太多的人不同意见你的信念，那你就会知道，A）不再相信自己，还是 B）你对自己的信念还不够自信，你必须回去修改它。例如，如果你试图相信所有的金发妹都想和你有一腿，然后你可能会得到其他人的一些金发妹不被你所吸引的阻力反馈。所以你得诚实一点，具体化你的信念“金发妹因为某种原因似乎是更吸引你，”来代替。

提交——最后，当你得到够多的反馈并且足够的人同意你的信念，你作为事实最终接受了信念。从那时起，在你重新考虑新信念的有效性之前，你会需要的大量的证据说服相反的想法。

我的第一个系统测试让我说服自己我是通过拒绝关注相反的信念体系而非常有吸引力的。如果我遇到的一些事情不符合这一信念——例如，如果某人我以为我是不起眼的，如果我感觉虚弱或不良——我不得不相信那种情况只是一个例外或真相：我 TMD 就是 NB！ 下一步是看看我是否能说服其他人认为我是有吸引力的。有一天——我记得很清楚——我跟女性朋友（不是我约会的女孩——我后来摆脱友谊区费了很多事），因为某件事的某个原因我说的话有点傲慢。我之前从来没有那样做过，女孩停下来说：“你知道吗，你以为你非常了不起，不是吗？”我愣了一会儿，然后说：“是啊，对. 我是。”她就笑了！ 当着我的面笑了两到三分钟。而我只是站在那里让她一个人停下来。我看着地面，因为我以为最糟糕的事情可能会在她还以为我没有吸引力之

后发生，我没有什么可失去的。该死的。我感觉她笑了足有20分钟，哈哈。我想那是一个高压时刻因为我记得每一秒钟。还真是有点紧张！

但我生命中第一次奇怪的事情发生了。虽然我以为也许她会更加嘲笑我说“别骗自己了。你真的不好看，”实际上她停了一会儿，然后说“你知道，你是对的，你很帅。”这是我的生命中的一个重要转折点。那时我意识到我可以进入我的大脑，侵入我的信念体系，那时我才真的开始学习我现在教你的一切。 事实上，认识到你可以通过相信自己是有魅力的人来控制你的价值是一个如此强大的会很快让你获得巨大成功的概念。虽然这本身是不可持续的，它还是像涡轮一样为你应对女人的坏蛋技巧充电。

根本上来说，女人是在寻找一个今天比昨天更有价值的男人，明天比今天更有价值的男人。再次，不要谈论钱。注重你很有价值/值得更多的感觉上。一个对女性成功的男人具有较高的自我价值。那些每天都有进步的男人是真正有魅力的家伙。这是一个非常非常强大的信念体系的创建。

所以如果你想成为对女人有魅力的男人，我建议创造一个你每一天都比前一天更有魅力的信念体系。如果某一天有人遗忘你或不觉得你很具魅力，那么第二天你的运气会更好。这是他们的损失，因为你会不断提高，而下一次他们见到你，你会成为一个更具魅力的人。

这也有你正在采取步骤每天朝着你想成为的男人前进这种概念在里面。如果你不是这样觉得的话，最有可能是因为你没真正想过你想要的成为什么样的一个男人！记住，当你隐藏或者忽略不安全感时就是

没有魅力。你最终是要克服它们，因为这是你变得越来越有价值的手段的一部分，而如果你试图隐瞒或假装它们不存在你就会存在不安全感。如果你面对它们，而且不断试图纠正和克服它们，你会展示出具有魅力的男人的另一种品质。拥抱你的不安全感，但要确保你总是努力让明天的不安全感比今天少。

创建一个使自己在感到自卑的领域摆脱不安全感而变得更加自信的新信念体系的关键是成为应对女人的彻底坏蛋，但它只是整个拼图的一块。你也必须学习如何读取他人的价值。有一个相对简单的方法理解你周围的每个人都有什么价值，我现在要教给你。

最好的方法是寻找特定类型的行动读取价值，并审查行动背后的意图。有四个核心类型的价值，我们用以下点来区分：六型，七型，八型，和九/十型（九型和十型是一组）。

六型的价值尺度是人的所谓恳求价值。恳求的字面意思是乞求，所以一个有恳求价值的人乞求别人接受。这些人觉得他们好像没有什么可提供的，所以他们不断尝试从其他人身上索取价值。

你如何定义六型？六型人有恳求动能，为了得到他人的注意这种人不断给别人买东西。这帮家伙经常在酒吧给女人买喝的，无论他们与女人有没有关系或女人关不关心。给一个不认识的女人买酒的是你可能会犯的最大的一个错误。如果你已经和女人有了某种友谊，请她喝一杯或两杯没有问题，但只是为了得到她注意而给一个女孩买酒喝，你就是下意识地说：

“我不足够重要或有魅力与你闲聊，我给你买酒希望能收买你留下来

陪我，因为离开我你会感到内疚。”

为什么会有人认为因为她觉得她欠了他，女人就会与你闲聊？对某人花时间应该是愉快的，而不是义务！这是一个开始真正互动的恐怖方法——男人表现出似乎缺乏任何信心，魅力会立即被消灭。没有女人喜欢让自己生活在恐惧中的男人。

七型展示了所谓好斗动能。那些显示出好斗动能的人感觉不像房间里的其他人那样有价值和选择尽量减少其他人的价值而不是提高自己的价值。七型是侮辱性的，侵略的，嘈杂的。他们通常是一些在社会状况中受挫最重的人，因为他们往往倾向于失去控制。

下一个的价值尺度自然是八型。八是竞争动能，这意味着在价值游戏中他们只有能击败房间里的所有人才会觉得有价值。如果别人比他更有价值，他将用某种竞赛挑战他们来证明自己的优越性。这往往需要口头形式的攻击。

我们已经到了最后的分类。九型和十型被称为合作动能——他们通过使其他人感到快乐和更有价值获得价值。这种人只有当他能够改善他周围人的生活才会感到满意。很容易区分九型和十型因为他们经常会让人感觉很好，总是有好的东西说，注重带出别人的积极面。这是女人发现男人完全不可抗拒的一个品质。

我知道你在想什么：为什么是九型和十型相同，而六型，七型和八型都是不同的？本质区别在于我们看自己的方式。如果你认为自己是九型，你意识到你需要改善房间。然而，如果你认为自己是十型，你就让自己成长和进步。如果你停止成长，你又变得不那么有吸引力。

你可以认为你周围的人是十型，但重要的是你一直都在努力提高自己的价值。

现在你明白了这些不同种类的人会做什么，重要的是要明白为什么他们这么做。是什么使六型成为六型？八型就是八型？ 有一些人有所谓的对立的不安全感补偿极点。对立的不安全感补偿极点，或POIC，发生在当一个人集中于他不想要的东西上时，因为这种方式或有这种品质使他不安。为了让自己觉得他越过了不安全感，他变得与那件事情完全相反。

例如，如果你的不安全感是太安静了，你会变得非常大声和自大，因为一天终结时，你能看着镜子中的自己说“今天没有人可以指责我太安静因为我如此大声而自大，他们没有理由那样说了。”

因为这种补偿总是产生于不希望的某些事——不要害羞，不要恶化，不要生病，不要无魅力——一个人只会从一个极端到另一个极端来克服它，而不是在它们之间寻找一个健康的平衡。替代弥补问题，这种狂躁的变化表明，你无法面对你自己的不安全感。事实上，你强调了它们！如果你集中注意力在你不想做的事上，你不会自信和迷人。POIC 将摧毁你基于恐惧及认为需要符合限定的性格类型被迫做出的决定的价值。为了变得真正自信，必须发现你的不安全感是什么并不走向任何一个极端来克服他们。

因此你如何应对处于不同的价值水平的人？你怎么与六型，七型，八型，或九/十型交谈？第一步是显而易见的：你必须评估一个人的行动顺序确定他或她是什么动能。一旦你给人贴上了六型，七型，八型，九型，或十型的标签，你必须问问自己他们的行事方式的动机是

什么。他们想要什么？最终，一旦定下来，你给他们想要的事那么你就给了他们价值。

让我们说一下怎么应对六型。六型通常需要被接受，那么你该怎么办？简单来说——你要像他们对待自己一样对待他们，并给予他们迫切渴望的接受。这可以轻松的说“你知道吗？我也爱你们。你是个很酷的家伙。”

不幸的是，七型通常比六更难应付。七型需要作为强者被尊重。他们想感觉他们已经做了一些和六型不同的事，因为每个七型在某些点上都和六型相似！

尼尔·施特劳斯和欧文·考克（泰勒·德登）会把这些家伙称之为“AMOGs”。

人们会因为他们曾经恳求而变得好斗。变得好斗是一种对他们的提醒——他们不再是软弱，低价值的人。POIC，记得吗？

注意不要通过拿走七型新发现的价值打击他（口头或其他）。专注于显示对他的尊重，无论有多难。七型可能受阻于互动，所以重要的是你明白他们不喜欢出局——因为他们就是那样的人。他们这样做是因为他们想感觉因为强大而受到尊重。七型也经常没有安全感和感到害怕——因为他们认为自己已经到了极限值。他们担心因此而不会有任何更高的价值，为了让自己感觉优越他们必须拉下其他人。

我经常使用的一种常见的方法使七型体会到被尊重感觉的方法是直言评论他。这很简单，但很有效。下一次你遇到一个七型的人，就

说“你知道吗，很多人们不说出自己的想法，我很敬重你说的和你做的一样。我尊重这样的人”七型是一种最难处理的动能，但你几乎总是会发现当你接受七型并且对他显示出一点尊重，他就会变成一个完全不同的型的人围绕在你身边。事实上，如果他有被尊重的感觉并认为你有高价值（也就是说，如果他认为你是九型还是十型，因此有合作动能），他会自动觉得你能帮助他成为十型。为了表示他的谢意，他将完全改变他的态度而帮你胜出。这会把我们带向八型。具有竞争动能的人会通过一些方法胜出。他们喜欢打败了其他人。这是七型的一个非常自然的发展：如果你好斗而且你遇到许多人都是好斗的，你会感觉你必须是最好斗的，最终会有竞争力。应付八型的适当方式是和应对六型及七型是完全一样的——给他们想要的东西。但是你怎么让别人感觉他们赢了而你也没有失败呢？你想八型感觉有价值，但你不想通过恳求或好斗做到。

为了安抚八型，你必须让他觉得他在你的眼里已经是有价值的。给他尊重，对他的力量表示敬佩，并使用语言暗示他已经有所成就。如果你失败了，八型认为他输了，他会回复到七型，你会有一个更加困难的人要处理。另一方面，如果你成功了，你将创造一个你们之间互动的积极框架，他会停止一切打击你的尝试。

如果一切顺利的话，他也将成为九型或十型。 最后，你将认识到九型和十型，因为简单来说，他们在你旁边会使你感觉更有价值。作为回报，他们也会很高兴的。

从长远来看，能够认识到不同价值水平和校准你的个性与之相匹配会让你成为一个真正有魅力的人。一旦你理解这一点，在帮助你周围的人更强大的同时你拥有可以控制自信水平的能力。当你能够增加生

活中人的价值，他们将开始跟随你，你将成为一个领导者。成为一个领导者，会有好处如工作奖励，反过来导致赚更多的钱。我很惊讶的发现一个好的比例（大约30%）我教的人听了我的课程之后得到了升迁和加薪。你不会仅仅只成为一个应对女人的坏蛋——在你生活的大多数社会领域你会成为一个彻头彻尾的专业坏蛋。

第三章 体系

大多数人认为发生他们身上的与女人成功互动的事是一个偶然。听听他们谈论它的方式你就会明白我的意思。俗语像“走运”、“SC”——甚至“坠入爱河”——都意味着这是一个意外的发生。如果你已经注意到了，你知道你我这样的人都对那种处于好状况的人没有兴趣。我们是创造好状况的人。

女人——我肯定这没什么好惊讶的——和男人有点不一样。相比于总是想成为能承担责任的事物，女人更喜欢所谓的“合理的推诿。”女人想把情况解释为：“它就是那样发生了！”这就允许了控制所发生的事，同时还可以作为借口，无论是不是一个纯粹偶然的命运。

试着去酒吧问一下所有你遇见的女人为什么她们在那里。你会发现说“我来这里就是为了结识朋友和享乐！”的女人非常罕见。很多时候，她们会说“哦，我和一个朋友来玩”或“我来接我的朋友”或者“我只是在这里喝点酒！”但说真的，如果你想想就会知道，酒吧不是一个很好的做这些活动的地方。如果你想和你的朋友玩，你应该可能去更安静放松的地方，那样更有利于交谈。你可以更容易的喝酒——也更实惠——在家。许多的女人不想承认她们实际上是想在酒吧结识男人。

这就是合理推诿的来历。女人需要一个可以解释为什么她们处于某种状况的原因，把这些给她是你的责任（后来会更多）。这种态度对男人来说认为不可接受，但是女人有时会被动地让事情发生因为它符合女人的性别角色。

为了符合男人的性别角色，你必须放弃那种认为你对与女人的成功互动完全缺乏控制。你要做的第一件事就是停止自己使用的所谓的俗语例如“走运”或“SC”，因为他们会延续以前的形势。一个应对女人的彻底坏蛋知道没有什么是意外发生的，所以开始通过控制你的嘴来控制你的思想。你对发生在你身上的一切负责，无论好的和坏的。如果你成功的得到女人是因为你创造了形势。如果你失败了，也是你的责任。

不要害怕——这远不象它听起来那么快发生！在这一章中，你将学习一个系统教给你所需要知道的关于女人的一切，甚至从你开始遇见一个女人到如何与女人发展你想要的任何关系的秘诀。有一个世界上99.99%的男人从来不知道存在的隐藏的心理。我花了很长的时间去发现它，一旦我开始研究，我发现这资料是很难遇到的。你所看到的——称为互动地图——是我已经研究了的最精确和最完整的知识。

互动地图很像一个路线图。你什么时候用一个路线图呢？你想去一个地方却不知道怎么走时你会有路线图。你用地图指导方向，然后定期检查以确保你在正确的道路上。如果迷路了，你会拿出路线图找出如何回到正轨。

取代给你一个去某地的指示，互动地图概述了在社交场合如何动作。需要一点时间去学习如何正确地控制它们——或“校准”——这个方式允许你做到我们将在后来谈论称之为“看懂迷宫”的事物，而这是一个无价的技能。

互动地图由四个阶段组成：吸引力，融洽，诱惑和平衡的关系。人类会与他们认识的人自然会经历这些阶段（当然，当你遇到一个人你

会直接诱惑！）。你可以跳过你想跳过的任何步骤，但是会有后果。幸运的是，造成的后果是可预见的。

如果你跳过吸引力阶段，你就会落入友谊区。如果你跳过融洽阶段，你会遇到很多阻力，任何关系发展到后来将遭遇信任问题。如果你跳过诱惑阶段，你可能会发现自己处在一个没有激情的关系之中，最后，如果你跳过平衡阶段，你会不断在女人之间游荡。然而，一旦你对系统如何运作有一个好的了解，你可以故意打破其中的一些规则因为你有能力回到你想的任何阶段和解决可能发生的任何问题。一个彻底的应对女人的坏蛋意味即使搞砸了你仍有能力搞定。

说完了所有的出路，现在让我们回到第一阶段：吸引力。这里有三个不同的吸引阶段，称为介绍，展示高价值，够格。我们会详细说到每一个细节。

很多人认为介绍意味着走向一个女孩，说“你好，”告诉她你的名字。或许这可以定义为“自我介绍，”这不是介绍阶段。事实上，这样做跳过了吸引力的一大段直接快速冲向了融洽阶段。介绍实际上甚至发生在你开口之前。介绍的使你成为与你互动的人的“雷达上的亮点”。它是第一次有人注意到你的存在。让我们说一下你从来没有听说过的我的朋友杰姆斯。你不知道他存在过，但现在我在谈论他，他出现在你的雷达上。你知道他了。你可能除了知道他是我的朋友和他的名字是杰姆斯之外不知道他其它的东西，但杰姆斯已经以某种方式介绍给了你。

因为人类的潜意识是超智能的，我们可以看看在我们没有太多信息能够很强很准确的评估他们的情况。在一个互动开始时，我们密切的

关注的人和采用我们可以利用所有关于他们的信息，使我们可以开始形成一个对他们的看法。男人和女人往往寻找不同的东西，但这个过程是相同的。一旦我们已经收集到做够多的信息，我们可以立即形成一种所谓“预判”的概念。判断未必有益，因为形成的观点往往是错误的，相同主题的观点在不同人之间往往是不同的，而人类会自然地这样做。一个已经过测试的预判证明个人真相只是一种判断。

在这个过程中人类潜意识地使用几种不同的信息来源读取信息。我们通过身体语言去看某人服从或主导。我们读取人们的需求水平。我们破译一个人是否试图从他人那里得到事物，或是让他人得到事物。我们读到某人的价值并确定他是六型，七型，八型，九型，或十型。我们还从音调和会话内容来审查。任何突然出现的有强大影响的危险信号，允许一个人在他们见到另一个人的头几分钟决定他们是否受到吸引。

由于决策过程是即时的，你必须不断地处在一个默认的吸引力范围。例如，你的身体语言一定要不做作并且越过不安全感一直发送你在主导的信号。我们会说到更多关于身体语言的部分，但现在你只要记住这一切甚至开始于把自己介绍给一个女孩或眼睛接触她之前。

第二个阶段是展示高价值（DHV）。有一些流派把这称之为“示范性高等价值展示，”但这是并不是完全不正确的。DHV 假设你说话的人比你具有较高的价值，他因此更有价值。因此如果你看到一个有吸引力的女人，DHV 意味着你的思维过程沿着类似这样的路线“嗯，她真的很火而我只是一个平凡人，那她为什么要想和我玩呢？我最好试着让她相信我很有吸引力。”这样的心态意味着你不断地把自己卖给女人，而当你不断努力推销自己，你就是六型了。从前面的章节可以知

道，有恳求动能的人是最低级的社交价值。

那么，DHV 是什么？让我们一个词一个词的来解释。“展示”的意思是“秀出，”这意味着你表达出的东西不需要口头解释。所有发生在吸引阶段的口语只不过是一个占位符。使用强大到足以抓住她注意的谈话使你可以专注于使用你的身体语言往复交流。人类已经学会了很有效地利用他们的话来说谎却不能很好的应用他们的身体做同样的事，所以在互动的初级阶段女人会相信你的身体发送的信息胜过你所说出的。

这意味着当你第一次和一个女人交谈，你所交谈的内容不必太丰富。坚持一种好玩的形式即所谓的开玩笑的形式。是一个大多数人往往在互动中绊倒的关键领域。因为你在读这本书，我知道在 DHV 的某些点上你有问题。太多的人的一生都被困在吸引力的这一阶段，所以我将要告诉你如何简单克服这个以便于你能在不表达需求感的情况下不断 DHV。只有对于会员，我才会给你我保留的秘密和技术这会给你一大堆通常只对我的学生展示的 NB 工具。

展示，正如我们已经讨论过的——意思是“秀出，”而“高价值”意味着十型男。在你不认识任何人的情况下把自己展示为十型男看起来像一个不可能的任务，但最终，在一开始，所有你想要集中展示的是你的无需求感。这对很多人来说都是一把双刃剑，因为许多落入思维误区的人习惯性的认为“我不想表现需求感，所以我需要表现的非常不感兴趣。”——你可能已经想通了——是 POIC 遭遇了极端缺乏的信心。

消极和积极相结合的身体语言是完美的轿车传输给你的信息——感兴趣但无需求。不幸的是，你的身体所说的话与你口头所表达的不

同，即使不停地说大多数人依然不知道如何翻译身体语言。如果你在与一个女人互动，在还没有吸引到她的情况下你就站在她旁边，盯着她微笑，这样不会说服女人！当你试图说服一个你没有吸引的女人，你的身体语言显示出你还没有吸引到她的信号，你成了一个“不一致”牺牲品。任何你的身体语言和口头语言发送不一样的信息时间，你就叫做不一致。这对于女人来说是一个主要的危险信号——吸引力的最大杀手，此阶段！

DHV 是避免这个问题的最有效方法。口头上这样做，像我早些时候提到的，你必须专注于无内容的谈话。任何让人微笑或发笑的例子是调侃，这将增加你对女人的成功。自然来说，口头调侃是一种下意识内化的能力，这些来源如电影预告和朋友与家人所说的。以社交中和周围的人作为灵感，然后把你最爱的摘抄和熟语说出来并且内化。

当你买了这本书，你可能会自动参加会员计划。会员计划有很多有用的信息，如一些专业使用的最成功的调侃术清单。我已经收集了并花了多年研究和发明它们，但记住你最终要想创建自己的调侃术来保持谈话的轻松和愉快。

这里有一些轻松愉快的交谈的提示：从预告片和情境影响出发。不要设计消极情绪——调侃是乐观的。有一根积极的舌头，并平衡消极的身体语言。你要避免消极谈话主题的原因是后来，当你在舒适感阶段，过早的消极态度会使你建立与一个人的负面关系。创造消极关系可以创建一个敌人和一个不希望的情况——有人反复对你倾泻他们的问题。不断尝试，直到你找到一个最适合你的调侃风格。 在你 DHV 之后，你要做好进入下一阶段的准备，一个大多数人跳过因为他们甚至没有意识到它的存在。男人设法找出它但最终被归结为女人的神

话，而不得不在自己的余生之中不停的踏进同一位置。这个基础阶段被称为够格。够格中有两层含义：你可以向某人证明你自己，你也可以让某人向你证明他。让自己够格意味着你想向他们推销自己——你知道的——是你绝对不要做的因为它从来不会起作用！

当别人向你证明自己，你筛选他们需要追逐你的感情欲望。一个女孩追逐你而你可以高枕无忧岂不是很好吗？为了做到这一点，你必须能够使 A）自己已经够格而女人尚未够格，和 b）当一个女人向你证明自己时你要能分辨出来。我之前的很多人研究到这个阶段时遇到了障碍，因为他们没有认识到妇女已经在证明自己了。他们觉得女人绝不会追逐他们，女人对他们不感兴趣，所以他们对女人试图证明自己的行为视而不见。在它自然发生时能够认识到这一点和在它没有发生时有所选择是同等重要的。

当你已经展示过高价值之后你可以让女人自然地证明自己，她掉进了一个非理性推论的谈话——认为应该通过某种方式给你留下深刻的印象。你并没有印象深刻，但你会认识到这种自我证明令人印象深刻。她是想告诉你一些积极的自己。

想象在你和一个女孩谈话中。你一直谈论可笑的，有趣的，肤浅的内容，突然她说："顺便说一下，我毕业于普林斯顿。"这显然与其余的谈话不符，因为它有实质内容。通过提及她上过普林斯顿大学，那个小妞想告诉你，她认为自己是聪明的。她表达的消息是"如果你认为我很聪明，我会觉得我已经赢得了你的吸引力。"

那给我们带来另一个关键：女人需要感觉到她们已经赢得了你的吸引力。如果你不给我女人的权力——追你的机会，她也不会对你感兴

趣了。事实上，如果你不允许她们证明自己，大多数女人会自动感觉到你不值得追逐，你将对她们失去吸引力。

但是如果女人不跟你玩，你应该怎么做呢？如果在你已经表现出较高的价值后她不自动向你证明自己，你应该怎么办呢？有两种你发现自己处于这种情况下的可能原因。首先是你实际上并没有展现高价值，第二是她害怕展示自己的存在。

她觉得即使她做了你也不可能接受她，这是一个她不愿意冒的险。现在你要使用我将要教你的两种技术引导她自我证明。

第一个技巧是所谓的问题证明法。问题证明法是一个经典的使用一系列的问题使人符合资格的方式——或者更具体地说，一个问题和它的答案。这种方法允许女人在一个非常真实的自然环境中证明自己。关于这个问题的最常见的例子（你可以加以任何你想要的变化）是“如果你有三个最积极的主导品质，你认为它们会是什么？”

问题证明法是非常强大的，因为用得越多，你越会发现大多数人会给你明确的答案。女人一次又一次以同样的方式回应。在一段时间里你会得到一些很荒谬的东西，但每一次你问时通常你会得到20个相同的答案。这些答案可以分为三类：性暗示，智能或逻辑含义，情感内涵。性暗示的回答可能是“活跃”或“冒险，”逻辑含义的反应可能是“聪明，”情感的答案可能是“温和”，“诚实”或“忠诚”。

如果一个女人说出了三个类别的答案，你伴着绿光与她前进到下一阶段。那并不意味着你完成了所有的艰苦工作，而是意味着到目前为止一切都很顺利。在另一方面，如果你得到的反应往往都会在一个特

定的类别，你可能以某种方式框住了女人。例如，收到全是性的答案意味着你以性的方式把她框住，因此，在你身边她感觉非常性感。获得情感和逻辑类而不含性暗示的回应可能是你在往友谊区前进的一个指标。当你发现自己在这种情况下，重复展示高价值阶段并在你认真的证明之前持续的开点玩笑。（绿光在北欧意味着吉祥）

记住，你应该在开始互动时提供的问题证明权——它应该发生在你们欢乐时光的高峰时期。吸引非常迅速，但它消失的也很快，所以重要的是你适当把握时间。

从长远来看，吸引仅仅是好奇心。没有什么神奇之处。只是好奇心罢了。理解吸引力就是好奇心让你真正从透视的角度看到为了让女人认为你是一个魅力男所需要有那种个性。女人需要对你感到好奇；她们要想知道更多。你在开始互动时所要做的一切就是建造这种好奇心。

女人对很多事往往比大多数男人都好奇，因为我们常常用逻辑脑思考，我们认为，我们感兴趣的吸引女人的一个明显的方式来是与她行为相同。如果你与她行为相似，你可以与她亲近，对吗？该问题的思维方式就像是与她行为相同将让你变得女性化，这会杀了吸引力。坚持我现在将教你的策略可以预防这个问题。

这个问题最有趣的一面是，问题证明法给出的答案总是适应发问者的。如果我问你三最积极的主导品质是什么，你会认为“好，嗯，这个家伙认为我的主导品质会是什么？“然后你说出你认为我会尊重你的三个品质。

女人和这没有什么不同。每当你使用问题证明法，女人会问自己“使这个人觉得我有魅力的是什么？这家伙想的积极和主导的品质是什么？“她会自然开始向你推销自己！当你得到回应，无论她给你什么样的品质接受就行了。如果你不接受，她会假设你不喜欢她而离开。即便是简单的像“噢，这真是太棒了，”都会起作用。

记得以一种逗趣的态度提出证明问题也是很重要的。加速一点是正确的——当你在美妙时光中开开无伤大雅的玩笑没有什么不对的——但不要把谈话转到奥普拉脱口秀上。太沉重或太深的话题会倒胃口。如果所有这些都很有意思，你已经准备好进入下一阶段和更高阶的被称为自我实现的预言证明术。如果你发现你需要更多一点的解释或例子，登录到会员专区学习更多。为了使用自我实现的预言证明术，你必须写出一个或几个你想要女人具有的品质的名字。你要选择一个她已经在某种程度上向你表明的品质，或你可能选择一个她实际上已经有而且可以接受的品质。你这样去做的方式可能有点复杂，但我现在会以一种简单的方法解释将让你下一次出去时可以尝试。

让我们假设你坐在挤满了人的酒吧里，你最后与一个花了晚上的大部分时间和朋友在一起的女人单独呆着。她跟你一起坐在一个安静的角落里，你说“你知道吗，我也不知道为什么我会对你有这样的感觉——也许对你来说这不是真的——但是因为某些原因，我感觉你是一个完全开放的人。每次与你泡在一起，我觉得我可以尝试新的东西，这不是一个大问题因为你也是同类人，这才是真正让我感到舒服的地方。我觉得很多人都做不到，因为他们太害怕开放自己。我不知道你是否知道你给我同样的感觉，但我确实得到了，我很感激它。”

你通过告诉她希望她有的并给了她一个品质（开诚布公），你感觉

她是一个开放的人。她不能与你争论，因为你明确表示这只是你的感觉。谁会和感觉争论呢？如果她试图争论，只要指出这一点——“好吧，这只是我的一种感觉。不可能是真的。”

你可能已经注意到，在这个声明里我为自己留了很多后门。它们被称为的后门是因为如果我需要它们给我摆脱谈话的方式。很多像这样的事情你可以认为它是真实的或不真实，”或者是“我不知道为什么，但我只是有这种感觉。”这样的话让我有一个预案，以防她完全不同意我所说的或不想证明自己。

在你设定好这个品质后，不要等待一个反应。大多数男人这样做，这是一个错误。只要继续交谈。告诉她为什么欣赏她有这种品质。例如：“真的让我很舒服，与这样的人泡在一起感觉很酷。”现在你把女人从其他人之中分离出来了。

她觉得她很特别，是她努力争取的，即使你和我知道她其实没有那种品质，也不用做出任何那样的表示。所有你要做的就呈现一个品质。如果她同意，她只有点头说自己符合标准。那是美丽背后的自我实现的预言证明。

正如我之前所说，这种是一种更高阶一点的方法，但它奇迹般的起作用。你会看到这种方法很多的成功，一旦你完成证明，无论是否自然发生还是你必须征求证明，那么你都可以移动到下一个阶段：融洽。

大部分人错误地开始的融洽阶段。但你不是大多数人，所以我要教你如何正确度过这个阶段！融洽有四不同的阶段：轻度融洽，广泛融

洽，亲密融洽，和释放。你在轻度融洽阶段搜索潜在的情感连接。就是这样！如果你没有任何发现，你要挖掘深度。这是大多数人每天的生活。下面的对话的一个轻度融洽从来没有发展到广泛融洽关系的例子：

最近咋样?

还行 ，你呢?

也不错。

工作咋样啊?

很好

家庭呢?

他们都非常好。

好吧，那回聊。

Ok 再见

这种对话对你的睡眠来说是一个好机会。这样的谈话——完全是生活中的事属于轻度融洽范围——是为了确认某人在哪里，让他们知道你有一点点关注他们，因为你愿意给他们一段时间使你的一天完整。如果那是你的目标，那很好。但这样的对话不会建立对女人的吸引。

轻度融洽阶段最有用的方面是问问题从某人那里收集一些信息。你可以用这些信息来找出如何在更深的层次联系她们。交流的最终目标是建立融洽关系，这可以定义为从一个人到另一个人直接的情感转移。为了有效地传递情感，你必须进入第二阶段：广泛的融洽关系。

广泛融洽关系阶段是你发现与某人的潜在情感连接点。只要女人的回答一个问题，你已经找到了一个。我喜欢的一种方式是通过提问“在今天来这里之前你做了什么？”很简单，对吗？然后女人将开始列举自己今天做过的事。每件事都是一个潜在的深度融洽关系的话题，所以要注意！有数种不同类型的深度融洽关系话题，但不幸的是在这本书中我们没有时间去考虑它，所以登录会员专区了解

它。这是一个复杂的但有趣的话题。 在广泛融洽阶段上一旦你从一个女人身上收集到了信息，并发现了潜在的情感上的联系是，你要准备好了用该信息来实现真实的连接。这将发生在深度融洽阶段，融洽阶段的第三阶段。深度融洽关系可能让人有点不安，因为它需要互动中的每个人都变得易受伤，但如果你想创造爱这是一个必不可少的步骤。我会在另一章更深的谈论，现在让我们继续第四阶段也就是最后的阶段：释放。

在释放期间，你必须停止谈论你发现的融洽话题并忘记你制造的联系。我知道这似乎有点反常——为什么如此努力然后却放弃？在深度融洽之后，你要么跳回轻度关系要么跳回广泛关系并重新开始这个过程，因为每一次重复这个模式的过程，你将建立一个更强有力的连接点。这种强有力连接点的也就是你所创造的更强的爱。当你遇到你真正感兴趣一个女人，你想确保你创造的关系有意义，确保你建立融洽

关系。在这个阶段形成一个强大的连接不会让她不接你电话，移情别恋，或者欺骗你。这是一段关系中最终的感情投资。

现在我们大家来到了最喜欢的阶段：诱惑。这个话题有很多的信息，但是并没有很多人想象的那么神奇。诱惑无非是你的情感脑超负荷而短路或你的逻辑脑松弛了。大脑的情感层和逻辑层是典型的工作不一致。相反，他们几乎总是为了控制大脑的资源而打架。当你的大脑被情绪所控制，你做出情绪化的决定。当你的大脑被逻辑所控制，你做出不太可能被情绪分散的合理决定。你也会感到很难得到情绪的反应。 然而，在工作中，你的逻辑大脑是高度影响而情绪处于昏睡状态是可取的。相反，所有的诱惑是——在这种情况下 A）一个处于强大的感性脑和虚弱的逻辑脑的女人，和 B）某种形式的性吸引力添加到公式之中。

诱惑=性+情绪反应。

关于如何使这一过程发生有大量的资源——你会在会员专区发现很多信息——所以在这里我不再费事详解。但是，你要小心一种非常常见的事情所谓的“红色回应区。”

红色回应区发生在一个女人（或任何人）的逻辑脑变得如此虚弱，而她的情绪脑变得如此坚强，她的逻辑脑触发了红区开关。红区开关是你的逻辑脑停止你纯粹的基于情感做出决策的一种反应。女人有很强的红区，而男性通常更强。如果不是因为红区的存在，很多人会做出糟糕的决定。 你的目标不是要找到办法绕过红区；你的目标是要找到让避免红区发生方式。建立更多的情感信任，即建立越多融洽关系，红区会变的越小，女人也越会允许她的大脑由情感部分接管。随

着她与你的连接更进一步，她开始感到更能在感情上信任你。如果是这样的话，你将有最低度的红区反应，但如果你建立关系失败或试图完全跳过，女人会给你很强抵抗。

现在我们来到了互动地图最终阶段：平衡的关系。一段平衡关系的概念由四个主要因素交织形成一个舒适的，可持续平衡的关系。这四个组成部分是：权力或领袖，服从，价值，与需求。权力，很简单，是关系的领导。如果你想作关系中的大多数的决定，你必须是最的权力的一个人。你优先获得服从。你把伙伴的优先权置于你之上了吗，还是你的优先权在她的之上？价值是你值多少，或在关系中有多少人需要你。需求是你在关系中的投资，你为和你约会的人投资了多少。

一个要记住的重要事情是这四个不同的方面的关系是：服从通常是意味着权力的变换，需求通常意味着价值的变换。

例如，如果你在工作中晋升，你会发现在关系中你的价值上升了。同时，你可能会注意到她的需求突然增加或减少。这个改变看起来可能像是不知从哪冒出来的，但它实际上是一种你价值增加的自然反应。此外，如果你在一段关系中做了一些积极的事情比如正确的决定什么的，你可能会看到她的服从的增加或减少。她可能会为你做更多的事情。她也可能为你做更少的事。最终，真正的问题并不在于你的权利价值和服从价值所在的水平——真正重要的是你们双方随时都知道彼此所处的水平。

这是交流的关键之所在。在一个关系中，交流是表现你的能量水平，你的服从水平，你对关系之外的价值，你对关系的需求水平。任何时候遇到问题，如果你不从这四个方面关系平衡出发开始解决问题

实际上并没有解决任何问题。如果那种事发生的话即使是很好的关系也会崩溃。

让我们谈谈如何使用互动地图，现在你知道它是由什么组成的了。我知道我之前说过你应该把它作为一个参考，每当你发现需要方向指引，同时又不想一直考虑自己错在哪时。终极目标，像我在这一章开始简要地提到的，是能够“看懂迷宫。”看懂迷宫是当你处于那个阶段是你能看到你处于这一阶段，并且能够知道如何继续随后的阶段。

这带来了一个非常关键的问题：

“最重要的阶段是什么？”

很多人认为吸引力是非常重要的，因为他们认为这在互动中导致融洽。融洽也是一个关键的阶段，因为它和爱相连接。你可以认为诱惑至关重要因为它创造激情的关系，或者说，最重要的是关系的平衡，因为它让你和某人保持长期关系。

最可靠的但也是最简单的：最重要的阶段是你所在的阶段。不论下一个是哪个阶段或之前是什么阶段，你此刻所在的阶段才是最重要的，因为我可以因此而赢得或失去每件事物。这就是为什么认识到你所在的阶段是如此必要。如果你不知道你处于哪个阶段，你不知道如何移动到下一个，如果你不知道如何转移到下一个，你不会知道怎么升级对话和把互动向前推动。一旦你学会如何浏览互动地图，什么都不再只是“运气”了。每件事情的发生都是你设计好的；你可以完全控制互动进程。

我通常会遇到的另一个问题是“你怎么知道处于那一个阶段得？”嗯，通过把每个阶段思考为你个性的不同方面很容易知道如何在互动地图中采取行动。在吸引期间，应该处于默认阶段除非你是在谈业务或别的需要不同的态度的事情，你应该有一个孩子的心态。你应该享乐和有趣，并避免任何严肃的或有争议的话题。在融洽阶段，你应该仅仅把重点放在作为一个朋友，因为这是你建立有必要继续关系的舒适的情绪和情感上的吸引力的时刻。在诱惑阶段，你是个男人。你必须摆脱所有孩子气的玩笑并用一个新奇的感官性游戏取代它。

随着实践，你将学习如何在相应的阶段使你的个性成为合适的部分。在吸引力阶段你不能是一个男人。在融洽阶段你不能是小男孩。在诱惑阶段你不能是一个朋友。当你迷惑时，你在你所做的，你所想的，和你所说的之间表现了不一致性。

为了帮助你保持正轨，让我们再重走一遍互动地图。这一次，我会给你一些信号让你可以用认识到你处于什么阶段。

吸引力的第一阶段是介绍，像我之前说的那样。你应该总是认为在他们每个人的头脑中都已经有了一个你是谁的观点。在你和女人一起开始互动之前，你已经“被介绍过”，所以你要确保你总是自然地占据一个占主导地位和一种有吸引力的方式。这也适用于和兄弟说话时，因为女人总是在观察你，即使你在和朋友聊天，你也不想错过任何一次创造吸引力的机会。

在吸引力的第二阶段，展示高价值，是寻找一个女人积极的身体语言。如果她把自己的身体朝向你是一个好的信号，尤其是她的脚，膝，肩膀。如果她笑了也是积极信号，一个话题说完之后重启对话，

或不断触碰你与开始反复触碰你。

看到这样一组指标标志了你正确的展示了高价值。

再次强调，虽然这是她受到好奇心吸引的指标，但显示其中的一些信号并不意味着她晚上会跟你回家。她可能只是有兴趣更多了解你。知道如何为这些情况导航正是为什么互动地图是如此重要的原因。

当你筛选一个女人，她最有可能通过口头谈话来尽最大的力量给你留下深刻的印象。认识到这样一点是很容易的——出现了一个根据非前提的谈话推理中含有某种积极的部分。注意到她正试图打动你。如果你知道怎么找这并不困难。

在轻度融洽阶段，即融洽的第一阶段，对你的谈话内容感到好奇是一个积极的标志。你可以要求双方在这一点上更放开。你的责任是打开第一个让她感到舒适并产生向你开放的想法，所以当你处于这个阶段时必须能够认识到。

你会知道你是不是在广泛的融洽阶段，因为会讨论一些具体的话题。她会列举一些事情，或者你会说几个不同的无关紧要没有深度融洽的主题。一旦认识到你可以进入深层融洽阶段，你就知道你目前处于广泛融洽阶段。

身体的反应是深度融洽最好的指标。在这个阶段，女人将倚向你，并保持长时间的目光接触。它似乎像你周围的一切都消失了，一种所谓的“我”或“我们” 泡沫将被创建。你也会注意到某种“眼读线索：”她会不断地看你，然后把目光转到地上或角落里。

在融洽的最终阶段，释放，你必须让和你谈话的女人的走出你设计的情感状态。一个这样信号成功的发生是你们两个中的一个将往后靠着坐。它是一个你俩都接受的心理重置在身体重置上的反映。

那把你带到诱惑阶段。在诱惑期间，女人会过多的向下看。你会注意到放大的瞳孔和沉重的呼吸。她也可能频繁去卫生间。如果女人正在经历红区反应，她常常会尝试做一种所谓的“破坏状态，”或者更简单地走出或逃出你把她放入的诱惑状态。如果她消失在卫生间往往是处于诱惑阶段（如果是其他可能的阶段事情会自然向前）她可能想打破状态。她这么做是因为你没有建立足够的融洽。

在诱惑阶段女人将对任何感性的对话非常敏感。任何使身体能感触到的话题——接触的东西，看到的东西，闻的东西，听到的东西，尝到得东西——都会产生强烈的反应。

如你所知，在关系的平衡阶段，女人会停止使用一致性测试，或将较少的使用。你可以证明了你的自信不是伪造的，你可以和她建立大量深度融洽，虽然不再必要。她将会完全接受你。

所以你得到了！完整的系统。对自己能走的如此之远而赞一个。本书剩下的部分致力于帮助您使用此系统控制吸引，融洽，诱惑，关系的平衡。

兴奋吗？很好。让我们继续

第四章 接近

“大多数人害怕走近他们不认识的女人介绍自己，并试图建立吸引力。”

如果你不知道如何理解系统的阶段也不知道如何前进，那么这看起来似乎是不可能的。在这一章中，我会直接解决这个问题并确保你知道所需知道的关于接近的一切。我们不只是谈论当你到达那里时应该做什么，说什么以及怎样到达——我们还将讨论如何摆脱接近焦虑方法。

男人在扮演雄性角色时有一种被称为接近机制的东西。接近机制是天然的驱动力使你想跟吸引到你的女人聊天。如果一个男人有一个强大和发达的接近机制，他被认为有自信，他将立刻接近女人并吸引到她们之中的很多人。

女人——除非她们扮演了的雄性角色——没有接近机制。取而代之的，她们有某种被称为过滤机制的东西。如果一个女人没有非常强大的过滤机制，她将吸引不了对她有益的男人。

那么如果一个男人有一个差劲的接近机制会发生什么呢？一个有差劲接近机制的男人相比于有着良好接近机制的男人被认为是弱者或更顺从。如果女人有一个弱的过滤机制，她会发现自己一次又一次地吸引同一种坏的关系。这两种机制之间的区别解释了为什么如果男人在同龄人之间睡了很多女人被认为更有价值，而女人如果在同辈之中和很多男人 sc 被认为是低价值的事。

没有睡过很多女人意味着这个人有差劲的接近机制，这同时意味着他无法吸引女人或无法用适当的方法接近女人。这方面的失败会影响一个人的社交和爱情。当然，做为一个女人与很多人睡过觉意味着她有一个坏的过滤机制。这也很可能影响她的社交和爱情。

这两个缺点哪一个都会导致灾难。如果你有一个差劲的接近机制，你永远不会遇到你想遇到的女人，你将永远不会得到怎么去吸引你真正想吸引的女人的经验。有弱过滤机制的女人将永远无法过滤掉不适合她们的男人，她们就永远不能

吸引会让她们幸福并给她们提供价值的男人。

有一个差劲的接近机制的状况的人，如我前面所提到的，被称接近焦虑。如果你接近一个出现在你面前而你想和她交谈的却可能被拒绝是一个压倒性的，扣人心弦的恐惧心理。有些女人有一种叫做过滤器失效的状况，但那不是我们在这

本书里真正关心的事。

接近焦虑的症状包括极度紧张，完全缺乏的注意力，和情感超载。你将会开启借口创作进程，这意味着你要为你不去或不能接近女人开始发明无数的借口，你的情感脑和逻辑脑就会开始互相打架。这个问题，就像你知道的那样，就是你不能用情感状态做决定。

为了补偿，你的情绪脑就会开始模仿你逻辑脑让你感受到平衡和控制状况。它将不会用任何逻辑语言给你不接近女人的理由，但听起来

却很合理，在这种情况下，这使你的逻辑脑也相信了。

我听说过数千种借口，但没有一个是好的。

“我不能接近她，这里太冷了。”

“这个地方有太多的人了。”

“我没有喝足够的酒。”

“我不能接近她因为她喜欢喝高个子泡在一起。”

“她太漂亮了。”

不管是什么，仅有的真像是这些借口将阻止你接近女人，并会使你浪费宝贵的机会。

你的身体会采取这种反应的原因——尽管看起来可能不利——是所谓的自我保护机制。自我保护机制是一种所有人类的身体都采用的帮助他们存活下来技术（这就是为什么有时也被称为生存机制）。它通过给你理由让你在第一次处于某个地方时不卷进其中来使你处于可能是威胁到你的幸福和你的信仰系统的情况之外。

那么当这一切发生的时候你应该怎么做？你如何重写你身体的自然进程以摆脱接近焦虑？好吧，只有一个办法能很好的摆脱它：让它不停的工作。如果你不能不断练习去战胜它，你的接近焦虑会回来的。

想像你的社交技能就像肌肉。社交肌肉就像身体上的任何其他肌肉——如果你锻炼，它变得更强，如果你不锻炼，它会变弱。如果你很长一段时间没有锻炼了，你突然决定运动，肌肉会酸痛而你会感觉累。同样地，如果你长时间不接近人，然后突然想去接近，你会感觉到非常强烈的社交肌肉拉伤。这将会很痛，你会感觉到就像你不能前行。

那种疼痛表现为情绪上的痛苦，被拒绝似乎比正常的行为更疼。我知道那种感觉特别不好，但它是一个正常的自然发生过程。框架是积极的方面：它意味着你实际上在练习你的肌肉并采取步骤去克服接近焦虑，这是一个很好的的事情！

来自社交肌肉练习的疲劳以实际上以身体疲劳的形式出现。在和很多人说话之后，做了大量的交流，变得非常的社会化，你将被耗尽。你不能指望三年不锻炼直接去健身房卧推350镑，你会吗？为了达到这个目标，你必须每天一点点努力慢慢增加重量直到你能到达所渴望的提升总量。社交肌肉没有什么不同。如果你在很长时间不参加社交活动后开始社交，你不能举起你过去举起过的社交重量。在开始时，不要指望在酒吧接近最辣的女孩而完全没有恐惧和成功与她互动。

事情不会这样发生的。首先会感到很害怕，但一旦你创建了你个性的信念系统，你的社交能力将开始改变。

还记得我们谈到关于你的身体语言怎么控制你的情绪而你的情绪怎么影响你的身体语言吗？你接近一个美丽的女人的情感体验是焦虑，紧张，和恐惧，对吗？这些感情会发生是因为有一个信念体系控制它们说你不真的是女人感兴趣的那种人；你是内向的她们想与你保持距

离的人。

那种信念系统控制了你的情绪，每当你的行为出格都会有一个提醒的尝试——你的行为违背了你的信念——的情绪反应。这类情绪反应也可能不生产，如果当你试图接近一个女人，但在其它环境下对它们有用。如果你过马路没有看车，例如，你知道可能会被车撞到，每一次你在街上行走而没有首先查看迎面而来的车辆都会有一种情绪反应。接近焦虑也是这样。也是一种让你知道你的行为在你的信念系统之外的一个反应。

你所要做的完全摆脱接近焦虑的方法是改变那种信念体系。你必须理解，深信并且毫无怀疑，你是那种接近任何人他们都会很好奇的人。当你成为这样的人你接近了一个问“你为什么和我说话？”的女人时，你不像以前那样认为她的问题是一个强大的拒绝方式。取而代之的，你会把它视为一个完全合理的问题，你会以一个完美的合理回答：“好吧，我总是这样做。我总是和我感到好奇的人谈话。”这个简单的答案会让你通过一个大多数男人卡上的障碍。

但你应该怎么做？你怎么做才会变成这样的男人？你怎么创造一个新的信念体系？

为了创建一个新的信念体系，你必须克服犹豫。为了克服犹豫，你必须通过信念创造过程，记住它来自前面的章节吗？第一阶段是具有挑战性的，然后接受。你必须告诉自己“这就是我”直到你的大脑接受这是一个事实。一种方法来这样做的方法是用断言。断言的概念是如果你不断地对自己说一些积极的事，它最终会变成真的。告诉你自己“我接近我感到好奇的每一个人。我就是那样的人。”

一旦你接受了这种思考过程，你必须把你如何感觉的新信念告诉其他人。首先要说给朋友，然后继续向陌生人扩展，并不断练习直到你舒服地说给任何人。在你完成第二阶段之后，你要准备好测试和接受反馈。

一直测试直到它不起作用。一旦不起作用，就把你从做错这件事中获得的所有信息改善直到完美。每个人都是一个潜在反馈来源，因为每个人的反应都不同。

尝试经历各种各样的人将教会你如何使新信念系统在任何情况下保持安全。

最后的阶段是提交。向大脑提交你的新信念，用它们来取代旧的错误的信念。

遵循这些步骤，你会克服接近焦虑。记住，在你把新的信念内化之后的很长一段时间之内，你都会不断收到来源于外部的反馈，所以你要确保你所处的环境总是符合你的信念。如果你的环境状态与信念相反——你接近的人并不总是对你感到好奇——你必须回去迫使自己接近直到你得到能巩固你信念的结果。

有两种巩固：外部巩固和内部巩固。外部巩固是你从其他人身上得到的反馈，内部巩固是早期的过程中我们已经讨论过的："接受"。在这期间你要紧紧抓住你的信念，不管其他人相信与否。你必须同时具有两种形式的加固；只有一个是不健康的。如果你只接受其他人反馈而不考虑自己的意见和信念的有效性，你会不断寻求别人的认同。在

另一方面，如果你仅仅依靠自己的认可而忽视其他人，你将永远在否定而不能创造与你交流的人的链接。如果你发现你对一种形式巩固过多而另一种却太少，你需要进行调整一切使其平衡然后回到信念体系。

我听到很多人说“但是我是一个内向的人啊。我不是那种众人环绕还可以跟所有的人只是出于好奇而打发时间的人啊。”如果这样的借口听起来很熟悉，我有一个重要的消息要告诉你！一个叫怀亚特·乌德斯莫的人教了我这个概念。怀亚特·乌德斯莫是托尼罗宾斯的导师，一个你可能听说过的从他的节目获得了巨大成功的非常著名的 NLP 和激励大师。怀亚特·乌德斯莫一次告诉我，为了改善自己，你必须成为“反你”。你不能说，“噢，那不是我！我做不到。我不是那种人。”你不能有类似的限制信念，因为如果你这样做了，你不会提高。 为了成为一个真正有价值的人，你要做“反你” 。一旦你打开成为“反你”，你就会不断提高直到你成为自己最好的版本，无论如何这都是最终目标。 你经历的促使你接近一个女人的最初冲动会被接近恐惧锁住大约一两秒钟。如果你在这一切发生之前接近，你会袭击你的大脑并把犹豫的因素旁路掉。如果你在这个时间段内没有行动，你大脑的借口进程将开始启动。你的情绪脑编造借口并发送到你的逻辑脑批准所花费的时间为1到2秒，偶尔三秒，所以尽可能可能的快速接近。在和你大脑赛跑时你应该永远是胜利者。

你还需要通过对被拒绝的敏感。对女人成功的男人与对女人不成功的男人的唯一区别是那些成功的人不会像那些不成功的人受到拒绝的困扰。一个应对女人的坏蛋可能接近一百个女人并被拒绝五十次。一个不善于应对女人的家伙可能接近五次，被拒绝了两到三次。这里的问题是，这个与女人互动不成功的家伙，只有两或三个积极的互动，

而成功的人与女人五十次积极互动。即使你认为这是严格的一种数字游戏，一个对拒绝敏感的人遇见他梦想中的女人比那些几乎不受影响的人要慢，所以做任何可以征服你被拒恐惧的事。

一个用来摆脱自己的这种毁灭性恐惧的方法是有明确的意图。你想从一个与你互动的女人身上得到什么，你首先是什么接近？现在，你的答案应该是你接近女人是为了测试技巧并发现它们为什么不起作用，以便你能改进自己吸引女人的能力。就是这样。你还没有接近就得到了某种积极的反应。我发现在我的教学中很快学会了的家伙和那些永远需要学习的人之间的最大的差异是那些很快学会的人的接近意图是改善和寻找那些不起作用的东西。他们的主要目标是学习一种技能，别无其他！他们没有试图建立吸引力或试图和一个女孩 SC。正在试图获得一个具体的结果的人可能会因为他们所谓的结果最终振作起来。因为他们犯了一种所谓的结果依赖的错误。

结果依赖会消灭吸引力。一个人太注重结果的人接近一个单独的女人是想证明他能够使他的理想的结果发生，对她没有任何真正的兴趣。这是一种非常自私的态度并最终会对他造成反向影响。

不要做那样的人。保持意图接近找出什么不起作用直到你真的需要努力做好一件事情！明白了这一点要积极尝试与一个女人互动，你可以忘记你所学到的关于接近的一切而就是很自然的那样做。所有在那之后的必要事情是坚持锻炼你的社交肌肉使它不会削弱。

还记得在介绍时我们谈论车的所有的方式吗？学习如何接近女人很像推着那辆车。在开始，这将是困难的。头几步总是最困难的，你可能被放弃所诱惑。

但是一旦你把汽车发动起来，它将凭借自身的动力继续前进。

现在你有两个选择。如果你的部分努力让汽车滑行，这时你停止推它，它最终将会停下。同样，如果你让自己放松“我已经完成了我的工作。我做了我需要做的一切去创造成功接近女人的能力，”你的进步会停滞。当你停止推动，你的车停顿下来，当你停止学习，你必须花费大量的努力重新建立你的社交肌肉。

所以选择第二个选项。确保经常锻炼你的技能，而你必做的一切都是使它们完善。会员专区有更多资料，你应该去看看！

第五章 测试

女人为自己能寻找某种类型的男人并检查他们是否真正自信的能力而自豪。这——你可能记得——称为过滤机制。很多人学会了对他们的自信水平说谎，但女人发展出无数的测试确定男人是否具有真正的自信还是假装的以掩饰软弱和不安全感。

女人的过滤机制形成的原因是，她需要学会如何越过一个人显示出的才能看出他真正的自信，否则她只会会吸引令她失望的男人。这些测试过程出现在吸引阶段，因为女人使用它们来决定是否应该被你吸引。

这意味着，如果你注意观察并正确解读这种情况，互动中测试的出现了是一个女人对你感兴趣的指标。如果你被测试蒙蔽，女人认为她惊讶的搞定你了，她会认为你不习惯被女人测试。如果你不习惯被女人测试，你不习惯吸引女人，如果你不习惯吸引女人，你不值得浪费她的时间。这就是为什么知道如何发现测试以及测试到达时如何处理是非常重要的。

在你开始思考所有的女人都是以这种残酷的方式考验男人之前，考虑一下：

她们并不是有意识地这样做。这仅仅是她们的潜意识里的一种有效的把有潜力的男人和无潜力的男人区别开的方法。有些人对这个情形没有概念，那是因为你是一个把兴趣一直放在改进上的男人，你需要知道如何识别这些测试使你表现出更自信，在互动中能够更深的看出

女人的反应。有无数的女人在开始互动时多次测试我。如果我没有学到我现在教你的东西，我不可能通过这些测试，我不会取得

今天我对女人美妙的成功。

你必须学会识别两种类型的测试：服从性测试和一致性测试。服从性测试通常的形式来要求你做一些事。一个女人用这些测试来看看你是否会让她离开所有她想要的东西。如果你真的是一个高价值的人，那么你的容忍度将非常低，你不会把她告诉你的每一件事都认真对待。例如，如果她说“给我买一辆车，”你不会跑出来，说“哪一种？”如果她说：“给我买杯酒，”你不会问“你喜欢什么样的？”如果她说“待在这里等我，”你不会站在原地，怕因为动了可能使她心烦意乱。

如果你服从过多，尤其是在早期，女人将知道你并不是真的有信心，就会失去她对你的吸引力。但是如果你没有任何服从，那可能表明你不感兴趣，所以你必须找到完美的平衡。

现在，不要担心你显示了对她不感兴趣，因为这不是一个测试。只要关心如何应对服从性测试。通常你可以认识到这些测试，因为你谈话的女人请你做某事，或让你做某事，你要么 A）不想做 或者 B）不必做。如果她就坐在她的酒旁边，却让你端给她，你做了，你的服从性测试失败了。这并不意味如果她实际上坐的离酒很远请你递给她你必须拒绝，重要的是你能分清楚服从测试和合理要求。

并不需要花太多时间。只需问问自己，“我这样做符合逻辑吗？”不要试图为测试失败找借口，“我是混球，如果我不这样做的话。”在这种情况下你是一个混球比是懦夫要好。女人愿意原谅你有点冒失因为

你是男人，你正在履行雄性角色。但是，她们不会原谅你是个胆小鬼。

第二种测试被称为一致性测试。女人使用这些测试来看看你是否真的像表现的那样有信心，通常通过某种侮辱的方式。你是否通过一致性测试基于你对测试的反应。如果一个女人口头侮辱你（比如，调戏你）或是通过行动像转身背对你，如果没有反应你一定会通过测试。没有回应显示你习惯了女人想考考你的自信。

这两项测试都有你吸引到女人的迹象，一旦你注意到它们出现在会话中，你知道到目前为止你正在做正确的事。仅仅不反应的方式会毁掉你的机会！通过服从性测试很简单——不服从！比如女人说，“在这儿等着，我去一趟洗手间！我马上就回来。”你现在做什么？如果你不等在那里，好像你是个混蛋，但如果你等在那里你服从了。

有几种方法可以在跳出这种情况时保持优势。选择添加一个自己的附加条款。如果她说：“在这儿等着，我去去洗手间。”告诉她，“我要去酒吧。我可能会在那里。”现在，你说出你自己的条件并发出了你会做想做的事的讯息，但你仍然对她有兴趣。另一个方法可以选择在谈话中加入逻辑问话。逻辑问话可以问，“我为什么要站这里，我为什么不去那边呢？”这不是最好的方法，但是如果没有其他可想这则是一个可以接受的方法。如果她有一个为什么你应该在那里等非常合理的理由，如“我的钱包在这儿，如果我离开它我怕有人偷，”就可以做她让你做的事。否则，返回选项和添加条款项。

三分之一的选项是所谓的交换服从。交换服从指给她一点服从在她试图给你服从时。告诉她“好吧，我会在这里等，但你一会要陪我跳

舞。”或“如果你吻我一下。”你把这种方法用到女人要你服从时，那么她的测试就没有相同的效果了。她不在这么做——你把为她做一些事当做她为你做事的奖赏。

面对一个服从测试最好的事是说服女人在你服从之前先让她服从。一个很好的例子是要求她给你买一杯酒喝。女人习惯于要求男人买酒，但是她们绝对不习惯事情以其他方式发生，所以这是一个非常有效的方式来“翻转脚本。”当她说：“你想给我买一杯吗？”回答“我正要问你同一件事。”她会完全措手不及。

一致性测试也可以以几个不同方法应对。最简单的策略就是忽略女人向你抛出的任何侮辱。不要犹豫——甚至一秒钟——否则她会知道她已经影响了你。如你预先对待她那样表现的像侮辱从来没有发生过。

你可以做的另一件事是开玩笑，像我们讨论过的展示高价值阶段，同时显示消极的身体语言。常见的方式这样做“哦，你是个麻烦，滚开！”或“别跟我调情，滚开！”伴随着你微笑着转身离开片刻。如果你在看你有没有信心做这样一个测试，你给她一个逃离的机会，拿着侮辱而不必担心。

通过一致性测试的最后技术称为误解。误解意味着任何时候女人测试你的一致性，你“不小心”误解为一个强烈的性暗示。如果她说“你从哪儿得到这些难看的鞋子？”或“你一直在酒吧钓女孩吗？”她给了你一个一致性测试。她想让你慌乱一点。回应“听着，我刚认识你，不要勾引我。（开玩笑地）”她会最终会惊讶，你将成功地绕过她的测试。

现在你知道如何通过测试了，你需要知道如果你失败了如何认识。如果你曾发现自己认为“好的，当然，我想我会做的，“面对服从性测试，你就失败了。如果你想“为什么她会对我说一些很愚蠢的或刻薄的话呢？“然后你就没有通过一致性测试。从你遇见的有吸引力的女人那里你将100%收到这些测试，所以实践这些方法战胜它们！了解女人通过这些测试考验男人真正的原因，知道如何恰当的作出反应将预防你消灭吸引力。

第六章 解读肢体语言

如果你想像一个预言家那样解读肢体语言，你要明白肢体语言的为什么，是什么，以及怎样做：为什么肢体语言是如此的重要，当你研究肢体语言时你实际读到的是什么，以及如何做出那样的肢体语言。

能够阅读肢体语言是成功互动的最重要的方面之一。我已经研究了广泛的主题，而这给了我说另一种语言的能力。在我把所有这方面的知识收集之前，我感觉像是穿越了一个我不能与人沟通国家——因为我不了解他们的语言，但是现在我有向任何人说话的能力，不管他们来自哪个国家或他们说哪种语言。身体语言和口头语言唯一的不同是这样的：每个人都会说它，但几乎没有人能阅读它。不管人们是否意识到，我们总是用身体语言在说一些事情。如果你能解读身体语言，你就可以从哪些没有意识到他们在分享的人身上获得信息。有时你甚至可以比那个人本身更了解他自己。

那么我们从头开始吧（一个好的开始，向我一直说的那样）。解读身体语言的关键点是什么？正如我以前声明的，说话的目的首先是传递情绪，而不是传递信息。身体语言的交流是完全相同的。

说话交流时大约60%是身体语言，20%是口头语言，20%是音调语言。那意味着你说什么并不重要——真正重要的你怎么说。当你想通过肢体语言向某人传递一个信息，发生的情感传递会影响他们的肢体语言。如果你注意到他们的肢体语言没有发出你想要的信号，那么你没有正确的开始。你以为你在说一件事，但人们的解读的却是另一件。你必须承担你身体所发出消息的全部责任，因为如果你学习了身

体语言工作的方式，你可以明显的控制它们的表达。

当你和某人交谈时，作为说话者你的工作在话语离开你的嘴时并没有结束；当信息进入大脑时你的工作才算结束了。别试图告诉我在以某种特定的方式表现自己之后你觉得你已经完成你的目标，因为真正重要的是别人从你这里接收到的信息是什么。你周围的人可能不会以和你同样的方式看待你，即使你认为你已经成功地传递了所需的图像。如果有人解读出不正确的信息，都是你的错，而不是他们的。

让我们用吸引力的术语谈论这些。吸引力的关键点是知道有人感受到你的吸引——关键点不是一直都觉得你是有魅力的。虽然这很重要，吸引力最终的目标没有达到，除非一个你感兴趣的女人被你所吸引。之所以要用肢体语言创造吸引力是因为肢体语言在潜意识里就是创造吸引力的。潜意识吸引穿越你的逻辑脑和直接和情感脑那一半相连。如果你让她觉得她被吸引了她会相信她被吸引了。

人类在孩提时代开始学习如何解读肢体语言。在那个年龄我们没有有意把他发展强大，所以我们所学的大部分的东西在我们成年后融进了我们的潜意识里面。潜意识是你情绪脑的家，这就是为什么身体语言发送到那里而不是发送到逻辑脑。这意味着当你用肢体语言向一个女人说话，你可以唤起她的情感。这是比唤起一种合乎逻辑的反应更强有力的能力，因为吸引力的基础是情感。

当读取来自肢体语言时人们都是专家，因为肢体语言总是比你的感觉更诚实，如果不是这样——如果你的身体这样说而你的口头那样说——那么你就失去了一致性。

有两种学院派的思想讨论身体和情感之间的相互作用，这两种都出自 NLP的研究。我相信它们都是真的。首先，你的身体影响你的情绪。如果你能控制自己的思想，或其他人的思想，身体会以与那种方式一致的情感去回应。例如，当你处于一个消极的情绪，你将有一种盯着地面的倾向，避免目光接触，无精打采的。

第二种学院派的观念恰恰相反：如果你领导了身体，思想就会跟随。这意味着，如果以某种特定的方式控制一个人的身体，他们的思维会适应它。在这种情况下，如果你心情不好，有意识地用更好的姿势展开你的肩膀，把眼睛离开地面，使眼睛与他人接触会让你感觉更好。

知道如何控制自己的身体语言是宝贵的技能。如果你使用的主导式的肢体语言，你会感到更占主导。如果你使用服从式的身体语言，你会感觉更服从。因为你的情感脑和逻辑脑在一起工作的并不好，你可以控制你的身体的时候，你太情绪化而不能控制你的思想，相反，通常如果你发现你不能控制你的身体时你可以控制你的思想。你必须学会独立的经营两者，以至于当一个出了毛病，你可以用其它的预防自己搞砸社交状况。

肢体语言是一个望而生畏的任务，因为这是一个看起来很大很模糊的概念性话题，所以我要为你把它分成两个简单的类。如果你明白如何阅读这两类，你将有效地读取别人的心思。你将知道他们的感觉如何以及为什么他们会那样感觉即使他们自己可能也不知道。

第一类是前后关系——包含在给出的信息中。第二类是内容——信息实际是什么。这里的一个例子：如果每次你说某个具体的话，有人

给你一个消极的反应，你知道这是一个造成了消极反应的词。消极反应是内容而反应的时间是前后关系。常识告诉你，他们可能把不安全感或某种消极反应与这个词联系起来。

你也可以使用内容来确定一个人是顺从或占主导。如果他们给你的信息似乎是压倒性的，他们可能有（或至少希望有）主导性的肢体语言。如果他们不断给你发送信息表明他们是弱者或较小的，他们告诉你，他们都是顺从的或想要顺从的。读取内容和前后关系来确定这些，以及某人是否是不安全或能干的。

就我个人而言，我发现自己在寻找一个自信并顺从的女人（不是服从，而是顺从，两者之间有一个非常大的差异！）。她在寻找自信且主导的男人（但不是盛气凌人！）。我们都在从潜在的伙伴那里寻找非常具体的线索，所以我必须确保我发出正确的自信信息。每当我能够在女人面前表现出我占主导地位但不霸道时，我能制造真正强大的连接和创建我想要创建的吸引力水平。

那么你应该怎么解读身体语言呢？让我们看一些作为一个坏蛋你所必须掌握的解读肢体语言以及利用自己的肢体语言取得优势的技术。

重中之重，我把身体语言分成四类。这些分类是眼睛访问线索，行，坐，言。

身体语言的最基本用处是发送出你是服从或者主导的暗示信号。决定你想要的是那种女人，因为你需要用肢体语言显示出你与你有兴趣的女人是相反的。如果你使用表示顺从的肢体语言，你会吸引到占主导地位的女人，如果你使用显示主导的肢体语言，你会吸引顺从的女

人。一旦你定下了，这将成为你的默认状态。

通常情况下，如果你正在扮演雄性角色，你需要展现出主导的身体语言。不要把“主导”误认为“霸气”或“侵略”——它们不是同样的事情。即使不是全部，大多数的人都喜欢扮演雄性角色，在本章的其余部分我将重点放在这里。 首先说说眼睛访问线索。眼睛访问线索是一个非常精确得读取某人的方式，因为看向不同的方向表明你正在访问你大脑的不同部位。有很多研究可以说明这个问题，但我会说到我感觉最重要而你需要能认出和解释的三个方向。我们还将讨论这些的组合，以及你可以使用激发人想吻你或有人已经准备好吻你了的著名的触发点。

在我们深入研究任何更深的题目之前，我必须给你有时女人会有所谓的反向眼睛解读线索的免责声明，所以这不是一个精确的科学。我也看到了一些非常聪明的 NLP 导师教授与我要在这里教你的相反的东西，最重要的是你独特的对于每个个体都进行的眼睛访问线索的测试。你可以通过问某些问题得到具体的答复，然后检查一个人看的方向。

一般来说，一个人看向左边会访问他们的创作脑（或概念脑）而一个人看向右边会访问他们的记忆脑（又称唤醒脑）。请注意我说的是他们的右边和他们的左边，而不是你右边和你的左边。你要学会逆向阅读眼睛访问线索。他们的右边是你的左边，他们的左边是你的右边。

很多人认为看向一个特定的方向表明那人在撒谎，但事实并非如此。你不能只是因为他们访问他们的创造/概念脑确定某人在说谎。所

有的特别的眼球运动意味着人们当时在进行一种创作性的的过程。

让我们进入下一个方向：上和下。往上看常常意味着一个人通过他的视觉脑。换句话说，他把东西都视觉化。无论它是什么—颜色，词语，图像—你可以认为某人是一个视觉思考者，如果他们不断地往上看。往下看往往与情绪相连，这就是为什么认识到向下看在互动中的作用很关键。当你注意到这种情况，说明你所谈论的与你说话的人有情绪上的联系（或者，更具体地说，他们是怎么想的）。

你可以这样说“我真的很喜欢滚石”与你交谈的女人会想到当她还是个孩子的时候她父亲常听滚石。

这给我们带来了眼睛获取线索的组合。如果她往上看和往左看意味着什么呢？理论上，如果她有正常的眼睛访问线索，她将访问她视觉概念脑。这意味着她视觉化了一些她之前有可能从来没有视觉化的东西。其中一个测试方法是问“你小时候住的房子是什么颜色的？“问这个问题你会得到一两个反应。你可能会注意到，她抬头看，试图思考她房子的颜色，或者她也可能往下看，因为她与房子有一个情感纽带。无论她现实中看向哪里，如果她向右边轻看意味着她的回忆是右向的。如果她看向左边，可能意味着她用自己的创造性大脑触发记忆。

有些人很像自动售货机，因为他们使用的创意脑循环通过他们想象各种不同的选项，直到他们触发记忆或情感上的反应。然后他们用那个选项找出他们孩提时代的房子是什么颜色。在人们试图描绘出东西却不记得是什么事时经常这样做。

这个技术不是100%的准确，但它是一个可以用来确定女人的各种眼睛访问线索方向的有用的方法。为了更确定，你可以问类如这样的问题“你还记得在你卧室里的墙是什么颜色的吗？”如果她看向同一方向，你可以相当肯定，方向是她用来回忆的方式。

另一种眼睛访问线索的连接遵循逻辑模式。向上看和向右看表示人利用他们的视觉记忆，向下看向左看表明他们正在访问他们的情感概念脑，这意味着他们在感觉新东西或者他们感觉到害怕。最后的组合是往下看和向右看，这意味着情感回忆。这是一个非常强的触发，因为它意味着你触摸的东西与那个人有一个情感连接。

能引起情绪反应会让你感觉很强大，但不要滥用！如果你总是试着让她们感到情绪化你不会成为一个应对女人的坏蛋。成功的应对女人不那么简单。如果是那样，我也不会写这本书了！

一个有效的方式是使用这个能力检验女人的眼睛解读线索来确定她是否与你有情感连接。例如，一个有人想吻你最大的指标是眼睛解读线索组合所谓的三角凝视。三角凝视——你可能已经猜——是一个眼球三点往复运动。当你处于融洽关系的最后阶段，你可能注意到你说话时女人盯着你的嘴。看着你的嘴会进入她的情绪，然后将这些情绪与看着你的嘴连接起来。通常情况下，她便会有意识地向上看试图避免看起来很渴望，然后迎上你的眼睛。直接看你一眼，然后会让她觉得百感交集，所以她会将她的目光回到你的嘴上，然后重复这个模式。以这种方式的来回切换的结果是形成一个三角形的模式。

当你看到这种情况发生在一个女孩身上要立刻去吻她，除非其他更为重要的情况阻止你（像是你的朋友的女朋友！）想知道你应该说什

么和你如何去吻她吗?

我发现的最好的办法就是直接吻。给她说："这很好。"当她问"什么很好？"说"你可以吻我，我也想吻你。"

这是我所使用过的一个最惊人成功的短语。只要我从女人那里收到第一个三角提示，我会说这句话，约80%的女孩当场立马吻我。当我最开始时，只有约20%的女人用一个吻回应，所以我不停地测试和改变我的方法，直到我得到了30%积极的反应。然后我又调整了一些，增加到了50%，最终我能够优化短语，直到它成为你在这里看到的样子。

它起作用的原因以及可以这样做的原因是我告诉女人我对她同样感兴趣。通过说"很好，我也想吻你"你让她感觉她没有把自己放在一个梯子上和面临可能的拒绝。拒绝是每个人的最大恐惧，不管你是男人还是女人，所以重要的的让人与你在一起感到安全。如果你的消除了恐惧，你就消除了任何女人毫不犹豫地要吻你的顾虑。这是一个非常简单的和强大的技术。

这里有我想扔给组合的另一个概念：积极的和消极的身体语言之间的差异是什么？主导的和顺从的身体语言之间的差异是什么？积极的和消极的身体语言依赖于你面对的方向。如果你直面对方，你向他们呈现积极的身体语言，对他们所做的是一种奖励。积极的和消极的肢体语言让你的投射出你有兴趣的同时也明确说明你的无需求感。

所有这一切都主要应该发生在吸引力阶段。在与一个女孩开始互动初期，你不应该直接面对她。如果你的身体完全正对她的，你将投射

出需求感，她会觉得她什么都不用做，因为你会对任何与你说话的人完全放开。就如何避免这种情况有很多理论。你完全面对他然后转身离开了吗？你转身背对着她了吗？你侧身看你的肩膀了吗？作为一般规则，最有效的方法是在开始互动时给她积极的身体语言，然后立即把它拿走。向后靠，或离开一点点。确保移动你的腿，而不仅仅是上半身，否则你会看起来像你害怕她要打你的脸！你绝对不应该用你的屁股向前或向后靠。如果你想投射消极的身体语言，把重心放在前面的脚上，如果你想要的投射积极的身体语言将你的重心放在你的后脚上。

另一个积极和消极的身体语言之间的巨大的差异是你肩膀的位置。女人能够比你更快认识到你肩膀的朝向能意味着什么，你要做的确保你总是不断改变它。

大约每隔十或二十秒你应该变换你的肩膀的朝向，只是一点点，这样你不会给她严格意义上的积极的身体语言。你也要注意向外看，当她向你显示了她的肩膀时。如果她开始以她的臀部，脚，和脸面对你时——尤其是如果她打开她双臂，并在你们胸膛之间创建一个直接的物理交流线路——她给你了很强的迹象表明她对你很感兴趣。这绝对是你想建立吸引力的关键。很多人没注意到这点，白白浪费了机会！

主导和顺从的身体语言是非常简单的：一个主导的人尽可能多的占据大的空间，一个顺从的人占用尽可能小的空间。当你从女孩身上得到第一个积极反应是非常重要的，你仍然要向她联合显示消极和积极的身体语言，因为，正如我以前说过的，立刻显示出太多的兴趣将导致你被困在朋友区。

从现在开始到结束，我要教你一点关于怎么在走，坐，和谈话中占主导地位散发出一个自信的，有吸引力的气场而不会使你看起来像滥用某些东西的方法。

把这个被认为他们是占主导地位时，很多人实际上是刚脱离混球的状态就认为他们占了主导地位。你可以作为一个混球来增加吸引力，因为它意味着你不是一个懦夫——女人现在对有魅力，自信的男人如此绝望，他们会爱上混蛋只是因为混蛋不是弱者——但我们最好远离这条路。

让我们继续吧。我在关于系统那一章说到吸引力的第一阶段是介绍。介绍的是当一个女人第一次注意到你时，而不是她第一次向你说话时，她第一次的经验很可能是你在行，坐，或站是。你如何行或坐或站都会影响到她是否立即被你吸引。

为了使你走路时显得自信和主导，你必须记住三个主要特征。第一个是有大的步距。在不是跳跃的情况下尽可能大步的走，用尽量少的步屡走到你需要到的地方去。如果你碎步快走，你向其他人的潜意识的头脑发送了一个你是被恐惧控制生活的人的信息。你不大步走是因为它们可能不安全，你可能会跌倒，对的?

一个怕在人前摔倒的人其实是害怕被羞辱，因为他们都没有真正的自信。如果她看到你小步走路女人会没有安全感。如果你自己都不愿意相信自己，为什么她要?

正确的方法是展开你的大腿走路直到你的脚后跟触及另一边地面。你的脚跟应该永远要比你的脚趾先触地。不要看起来像行军，每当你

走路时脚要轻轻地一点。确信你下一步往那走。你可能犯错，你可能会跌倒，但这是为了你在所有时间以自信的姿态出现所必须要做的。如果这一切听起来令人困惑，查看会员专区的示范！

当你开始大步走路，你会开始注意到人们多看了你一眼。男人和女人都凝视着你，认识到你增加了信心和吸引力。你会有一点压力，但习惯它——这是一个好的压力！在任何时候反应都保持你的头高昂（别看地面，那里没有钱！！）和保持眼神接触。往下看一次得到一个知道下一步往哪走的大致想法，在其余的时间向上看。

构建一个更自信的走路姿态的最后一步是保持你的肩膀放松。他们拉到你几乎感觉到在拉你的脖子了，但不用像用棍子向前顶着你的胸部那样突出。每当我这样做时都比我在几个月之前没有这样做时看到更多的积极的反应。我注意到五

个辣妹盯着我看，或看着我的眼睛微笑，在那之前我在纽约的每一个地方一个月能看到五个辣妹这样看我就感到很幸运了。

坐着和站着对于主动动作来说有非常不同的气氛。显然，如果你不动时你不能大步走，所以你如何表明你的信心呢？一种方法是占据尽可能多的空间。注意到在你的肩膀在哪里——从那里开始都是你的空间，你应该完全舒展开。当你坐下来时把腿打开一点点你可以占据更大的空间。当然，注意不要使用过大的空间，否则你会显得趾高气扬的。如果有人要坐在你旁边，如果他们需要空间只挪一点。

如果他们不需要，不要合上你的腿。不要因为他们在那里而放弃额外的空间。

另一个考察因素是你头的位置。很多人当他们和某人谈话时低着头。低着头时，你潜意识里映射出对那些你想吸引和吓到的人的服从和你的弱点。所以如果你被美丽的女人吓到，当你和她们之中的人说话是你会很自然的低下你的头，你企图说“我不会威胁到你。” 在你说话时学会把你的头抬高。唯一能打破这个规则是当你建立融洽感时。

在这个阶段，当你想要表达感到激动的什么情绪时可以偶尔低一下头。精神上的或情感上的重量会使你感觉到像你的头或身体比较重来体现出来。在所有其他情况下，把你的头保持在与你周围的每个人同一水平上，尽可能的保持背部挺拔。

懒散是一种非常严重的冒犯。它不仅是因为看起来没有吸引力，而且对你的背不好，它表明你想要降低谈话。我知道你可以会疼。它可能受伤了，它可能是脆弱的，它可能是很累，但不要找借口！如果交叉腿和占用更少的空间才能让你坐直那就那样做吧。坐直优先占用空间。

自信的男人不懒散；他们用正确的姿势映射他们的信心！有许多方式来训练自己坐直，但最好的方法是当我发现自己无精打采时我就不断检查我的身体并强迫自己坐直。我们在这一章讨论了的所有事情已经形成一个清单：“我的步伐足够吗？我的头抬起了吗？我的肩膀放松了吗？我占据了我想占据的空间了吗？我低头或我架起肩膀了吗？我的眼睛获取线索说了什么？”你不用过多考虑，但知道你的身体发出的信息是好现象。

最后要注意的是你的嗓音。声音有两个主要来源：喉咙和腹腔。用

喉咙说话的结果是有一个较高的音调和更广的范围。用喉咙说话的益处是你可以更快的说，你说话的声音传的更远，但它不会引起人们的共鸣。当你用腹腔说话，人们可以感受到你声音的震动，所以他们从生理和情感上产生共鸣。

这是一个非常有力的区别。如果在吸引阶段用喉咙说话你将解除他们的武装，使他们在你身边感到舒适，而如果在吸引阶段你用来自腹腔的声音说话，人们可能会感到害怕。使用正确的工具做正确的工作。当你想让周围的人感觉很舒服，特别是如果你正在寻开心逗乐时，那么你应该使用你的嗓音开玩笑——直接从你的喉咙里发出的声音。你可以感到差异，因为当你用喉咙说话时喉咙会震动很大而腹腔会震动很小，你会发现当你的腹腔颤动时横膈膜也会振动。用你的腹腔说话也会导致你的胸骨振动你的声音会越来越深沉。这种声音是你诱惑的声音。这很难听到，但当你在诱惑阶段时它更强大和占主导。

另一个重要的概念是知道用怎样的声音结束你的句子。以引起注意的方式结束每件事使所有的句子听起来都像问题。当我们不知道自己在说什么时我们自然会这样做，它发出的信息是你不知道自己在说什么即使事实并非如此。相反，尝试以陈述的方式结束句子。以陈述的方式结束一句话会留下一个积极而有力的印象。如果你错了，你所要做的就是说“哦，我错了。对不起。”你仍然会显得自信和相信自己。90%的人不会注意这点，但它占据了女人是否接受他们是主导和自信巨大变化。如果你搞得像是问自己，她当然要问你了！最好消除你对话中的“嗯”，“啊”什么的。在说话时我们用填料的词来代替停顿。因为如果我们给他们沉默的气氛去做，我们害怕有人超过我们。这个策略的问题完全是事与愿违——人们认识到一个填充词意味着如果他们想的话可以控制对话，所以他们通常最终结束赞同，而不是阻止他

们。无论何时你觉得你不知道如何继续交谈，停下来让沉默发生。首先可能会觉得很尴尬，但沉默实际上是一个非常强大的人类沟通的元素。在组合理，它可以营造紧张，焦虑，或强烈的紧迫感和关注感。一对一时，沉默让他人插入而你不必以一种令人不愉快的方式主宰谈话。即使你有重要的事情要说，一个沉默的瞬间，是一个最好填充词。

最后一件你需要知道的事听起来像陈词滥调，不过跟着我吧！微笑的力量是非凡的。真正的笑只发生在人们感到舒服时，因为它是一种非常脆弱和个人的经验。如果你朝陌生人微笑，他们将得到你非常自信的印象，舒适的人对脆弱不构成威胁。

我把这与武术连接起来。任何门派的最可怕的和最高级的攻击状态是蓄而不发。想象某人背对你站在那里，他们的后背对你完全敞开。他们的姿态几乎说“过来打我。”这是一个可怕的姿态，因为你知道这样站的人的期待你去攻击他们。

这个人表现出极大的信心，因为那种站的方式表明他们已经准备好如何对你的攻击进行反击。人们以同一方法看待你的社交能力。如果你朝陌生人微笑，你看起来不那么具有威胁性。我们的生存本能使我们自然而然的认为所有的陌生人都是对我们的一种威胁，但一旦你信任了不具威胁的陌生人你会发现事实不是这样的。事实是，陌生人不会攻击你，因为他们太害怕而不敢那么做。大多数人都会用情绪防卫来保护他们，所以当你遇到一个看起来一点也不像具有任何威胁的人时你就看起来像一个彻底的坏蛋。没有人想和一个坏蛋 SC！

如果你和很多人 SC 过，尝试着完全无害。很有可能你会得到更少

的 SC。

事情可能会暂时变得更糟，但保持一致坚持这样做。现实是我们都相信我们比我们真的能更多控制事情——在社交场合我们都是无害的，即使我们没有认识到它。显示出你在舒服的笑着，把你自己置于每个人都很紧张和恐惧的社交环境之外将

会显示出你真的是多么强大。

我恨我不得不揭示坏消息，但没有办法避免所有潜在的攻击。你有时仍然会遭到袭击，它将让人苦恼的和有点痛苦，但随着时间的推移它会发生的越来越少。

你也可能会发现当人们看到你被袭击时会站起来，而在这之前他们不会做任何事。用微笑增加你与陌生人的社交能力和投射出的积极的身体语言。

让我们继续。你坐的很直，保持眼神接触，并在适当的时间使用适当的声音。你怎么知道女人被你所吸引了？在你的潜意识中你应该相信每个女人在某种程度上都会被你吸引。假设吸引对你有利的程度超过问是否每一个女孩都被你吸引，但也有一些迹象可以寻找用来更具体地说明女人对你感兴趣。为了使这看起来简单，我把我在这个领域所遇到的十个吸引信号的列在单子上。

一：向下看。如果一个女人第一次看见你时或在对话向下看，尤其是她微笑着低下头，这是一个你吸引了她的非常强大的指标。

二：绕头发。很多人误解了绕头发，因为有好几个原因女人可能这样做。一个可能的原因是她想刺激她的头皮，这意味着她很无聊，失去了对你的兴趣。然而，如果她既刺激她的头皮又保持参与谈话，可能是她为了性刺激而和你说话。与头部相关的感官体验（尤其是头后面）是令人难以置信的性加载和充满感情的触发器和锚。玩头发会促进血流加速让你感觉与你的身体相连，如果你注意到女人玩弄她的头发的方式是拉紧她的头皮，这是一个积极的迹象。

三：前倾。大多数女人不会前倾除非她们对你感兴趣，所以这是一个判断女人的吸引力水平的奇妙方法。当然，还记得吸引力仅仅是好奇心吗，所以别走的太远——认为每个倾向于你的女人都是想和你睡觉。

四：三角凝视。我们已在眼睛解读线索那一节说了，所以我们简单回顾一下。三角凝视描述了一种眼睛运动模式是一个女人想要的吻你或是在你身边感受到性的强有力的指标。她一会看着这只眼睛，然后看另一个，然后看你的嘴，然后重复这个过程。只要你看到这种情况发生立刻吻她。

五：发起或升级的触摸。她更多触摸你了吗？她让每次触摸逗留越来越长的时间了吗？她触摸你即使你没有先触摸她了吗？这些都是她感兴趣的迹象。

六和七：测试。给你一致性测试或服从性测试的女人被你吸引。很多人错误的认识这一点，以为她是侮辱他，但事实是，女人只测试有吸引力的男人。

八：积极的身体语言。积极的身体语言开始于当女人面对你时，尤其是用她的臀部和肩膀。参考会员专区关于这个问题的详细信息。

九：发起谈话。如果一个女人主动跟你谈话，特别是在刚见面的地方是而她没有真正的理由这样做，她绝对对你很有兴趣！

十号：自证。如果她发现你有吸引力女人会开始向你推销自己。她会以某种方式给你留下深刻的印象，基本上是列举为什么你会喜欢她的原因。当你看到这个情况，立即接受她。

如果你看到一组，甚至只有一个，你应该自动认为女人被你吸引了。假设你吸引到她了没有任何坏处，但认识不到却有很大的危害。综上所述，顶级吸引力的迹象：

向下看。

绕头发。

前倾。

三角凝视。

发起或升级的触摸。

一致性测试。

服从性测试。

积极的身体语言。

发起任何形式的互动或谈话。

自证。

如果你能熟练运用所有这些点你将能够像一个预言家那样阅读身体语言。研究它们，实践他们的，慢慢地掌握他们，你就会成为一个应对女人彻底的坏蛋。

第七章 创造爱

如果你不知道该怎么做的话，与某人坠入爱河是一个魔幻般的体验。在这一章中，我将教你如何创建的我们称之为爱的情感吸引力。

但我要做一个免责声明：如果你想要的爱神奇的发生在你身上，而不是把它作为一个可以控制的过程，那么你可以跳过这一章。

这可能听起来像一个大的声明，但我发誓，我没有搞错。我要去详尽的勾勒出它究竟是如何发生的以及如何创造它，所以如果你仍然愿意认为爱是一个幻想，那么你可以继续下一章了。

在我看来，重要的是要学会如何创造爱，当你找到合适的人，无论什么情况下你就可以跟她建立联系。很多人不这样像，当他们终于学会创造爱，他们最终会因为这太容易了而失望。创造爱有一个系统，不是依赖你会怎样做，或你是多么的特别，或类似的东西。这只是一个我们很自然地做我们喜欢的人的几简单的步骤。一旦你揭穿它，就没有什么兴趣可言了，但你可以控制它了，就能在你想的时候创造爱。

女人最终需要的是一个可以为她创造爱的男人。如果你不知道怎么做，你将表现出需求感并强迫过早的建立融洽。试图太快建立连接会杀死吸引力并让你害怕离开融洽关系的话题因为你无法控制的局面。我看到这样的事情发生在很多人身上，所以我要教你如何避免它。

你必须把情绪从你感兴趣的女人身上转移到自身上来。当我们讨论

系统时，我解释说，此刻你需要变得无害。这不是一个开玩笑的适当时间。这是一个严肃的阶段，如果你假装的，唯一的能搞砸的是你自己。作为一个坏蛋意味着明白如何控制并蔓延自己的天然融洽感。

然而，幸运的是有一种你可以用它来帮助你的融洽公式。这个公式将确保情感连接被建立，即使你不知道如何自然的建造它。

这一公式开始于轻度和谐阶段。轻度和谐是当你问这样的问题："你今天来这里的之前都做了什么？"女人会列举事例："我去商店买些鸡蛋。然后回去。喂了喂狗。吃了一顿丰盛的早餐。后来，我去散步。我今天休息，所以我去了公园，读了一本书充实自己。然后回家，洗了个澡，穿好衣服就来在这里了。"所有这些事情看似正常的谈话主题，但不仅仅是这样——它们是你可以创建融洽感的可能点。

这样做之后，你必须运用的深度融洽公式。深度融洽公式指出，当你决定你想要建立什么关系，如果你坚持以下的指示并真正试图建立连接你将建立爱的关系。如果你不做，创造爱情就看机会了。如果你卡在那里不知道如何推进互动，那么这是一个极好的技能。

公式的第一步是接受。宣布接受女人说自己是什么样的人，即使它只是"噢，也，好酷！"一个短语，如"这真的很棒"或"听起来太棒了"是完全可以接受的。你让她知道你在听她说话。如果你直接跳到深度融洽的公式而没有听到她所说的话，那会看起来像是你在等待轮到你说话。这是女人的一个禁区，因为这会让她觉得她不能信任你。

一旦接受是固化了，你可以移动到第二阶段。大多数人使用所谓的"你的立场"来说话。使用你的立场时，你会说"你知道当你去商店时

你看到意大利面——你真的太喜欢意大利面了！——所以你买了一些回家，你迫不及待的想煮。你知道那像什么样吗？”很多人这样说是因为它迫使女人首先开放和无害，而不是他们坐下来后靠并等待被接受之前先展现自己的无害。

这种方法不起作用，因为它不是一个有力的融洽立场。当使用你的立场，你要求女人在你还没有放下防护罩之前先把她的防护罩放下。对不起，伙计们——你不应该这样做。如果你想成为一个应对女人的坏蛋，你要明白有一些规则是你不能打破的，而这是其中一个。你可能不喜欢它，但这是事实——你必须首先放下你的防护罩在你期望女人放下她的之前。

要做到这一点，以这句话开始“我不知道对你来说它是什么样的，但对我来说”然后讲你的故事。这样，你从“我的立场”中解脱出来。用我的观点像这样来讲述意大利面的例子：“每当我去商店看到了意大利面是，我很兴奋地买了它，我等不及跑回家再吃它了！”这是一个很2的例子，但它是一个更强大的基于融洽的对话。当你用你的观点，人们会自动调整你并开始问自己“这是真的吗？我真的对意大利面很感兴趣吗？”为了制造情感上的联系，不能有不断的反对和干扰进入谈话，即使它们完全是潜意识的。 只要你说了你对某事的感觉就没人可以争论了，所以不要不断的问自己“这对我来说是真的吗？”他们将接受你所说的并停留在这一刻。这是建立融洽的关键。

一旦你通过了“我不知道它是对你来说如何，但是”的阶段，你准备好了开始“每当我_____，我觉得_____”的阶段。无论你选择在这里谈论什么都是融洽话题。比如说你决定谈谈到商店买鸡蛋。为了建立这个话题的融洽感，你开始时会说：“哦，那真是太棒了。”承认她所说

的，可以继续前进“我不知道它是对你来说是什么，但对我来说，有时我去商店想买一些鸡蛋时，我觉得我在做一个小旅行。我不知道我是否会买鸡蛋，或者买了一些完全不同的。也许我会失手跌落鸡蛋，而不得不重拿一个纸箱。这对我来说就像一个微型的冒险！太让人兴奋了！”

注意，我没有说，“每次我去商店买鸡蛋，我感到高兴。”远离使用表达情感的话像幸福，悲伤，愤怒，等等，因为它们对我们来说没有任何意义。你最好什么都不要说。如果你想与某人建立情感连接，你不能指望用情感词汇搞定，因为人们直接忽略了。很多人犯这个错误因为他们认为说“噢，我也爱它”时将会建立融洽的关系，其实它唯一作用的指出一个共性。它不传达任何一种情感，因为我们不处理情绪方面的术语比如（快乐，悲伤，愤怒）。词是用于交流感情的，而不是体验的。

真正重要是与情感有关联的事件。这意味着你需要描述让你以一个特定的方式感觉到的事件，而不应该解释情绪本身。如果你已经成功地做到这一点，下一步得到某种认同（所谓的第一认同），一个女人听你所说的一切之后。你所需要的她的一个点头或“是的。”问她一个简单的问题如：“你明白我的意思吗？”如果你暂停——给她时间来回答，她会回应的。如果她已经点了头，那么你知道她在跟随着你，不需要再积极寻求确认了。

在第一认同之后，你实际上准备好了建立融洽。一个非常有效的建立融洽的话题是任何发生在当你还是个孩子发生的事。每当我们听到有人讲自己小时候的事，我们开始回想起自己的童年和开始感觉我们在那一生命周期所能感觉到的所有情绪。它会自动使我们感觉与他人

更亲密。

在上面我们精彩使用的所讲的那个买鸡蛋的例子中，你需要找到一个方法把远足与买鸡蛋是发生的事情与当你是个孩子联系起来。比如，你可以告诉她“它让我想起我是一个小男孩的时候，我睡醒后假装我是一个忍者。我会躲在邻居家的树后面看着人们开车经过，或爬到树上，像下面的人仍棍子让他们疑惑是谁在这样做。能到处跑对我来说真的是一种自由的体验。我相信大家都看到我了，但我只是一个孩子，我不知道任何更好的了。我觉得我是隐身的！这真是一段美好时光。”然后你刚刚说的一切有关的经验和买鸡蛋联系起来：“就像去当我去商店像是一种旅行一样。” 当把选择的融洽主题和你的童年连接在一起，在往下一步前进之前你需要做一个确认（当然，除非她已经点头了）。以“这样做有什么意义呢？”这句话来检测，一个“是的”意味着你可以继续了，但如果她说“不” ，你需要找一个新的融洽话题。如果她不跟随你，你没有向她成功地传递情感，你需要重新开始。

在两次收到确认后，你需要把你的童年故事和你的现在连接起来。这样做是一个形式上的课程。当你还是一个孩子是你可能不太关心生活的重大教训，所以学会讲故事，而不是实际经验。基本上，能说就能学会这一课。

你的下一步就是“从此之后” 。以“从此之后”开始一个句子，以一些像“我每次去商店像是去冒险，这使我感觉到我还是一个孩子时的那种感觉，即使我现在已经成人了。我可以用角色扮演把这些当我很小的时候美的体验运用到我生活中的每一天。这真是惊人的体验。”把老的体验和你现在的体验结合起来，使女人看到这其中的变化会她觉得在这一进程她和你在一起而成为你的一部分。如果那一刻你学会了这一

课会特别有效，因为第一次面对女人经历这个过程会让她觉得更懂你。

这个阶段至关重要的是你不要对一个女人撒谎。她会在你所说的基础上产生于你产生联系——一种后面会导致爱——所以如果你说谎的话，她会把这种连接到一个不存在的人身上。当真相是同样好时，为什么要让说谎起反作用呢？ 最后一步是最终的确认。当你完成公式的每一步，问“那样做对你来说有什么样的意义呢？”如果你想你可以变化，但我已经无数次测试过这个问题，这是最有效的。这一问题的美丽之处是它的完全正常开放。如果你所说的对她而言有道理，即使是很小的，她会都会答应，融洽阶段已经结束了。

这个问题真正的是问“你得到情绪感染了吗？”如果她说“是”，你应该看到她表现的明显差异。你应该也感受到不同，因为融洽是双向的。即使你是在控制整个局面，你也不能帮助感觉美好的东西同时让她爱上你。它不意味着你会爱上这个女人，而是意味着你会爱上她。她将不仅仅是一个偶然的过客。

就我个人而言，我认为有必要与你约会女孩做这一切。你不可能完全用这个公式，但你将通过建设深层次融洽的过程中的，讨论你年轻时候发生的事情表达情绪。你可以在你愿意的地方改变公式，或完全避免它而是很自然的建立融洽关系，但我知道这起作用，因为我的学生，以及为我自己，都用它取得了巨大的成功。

现在你已经成功得到这一切，我想谈谈首次如何进入融洽阶段。这是互动地图中后勤成为一个大问题的区域。为了开始融洽，你应该差不多永远和女人是一对一的。如果她和一组人在一起，说“一起去那

边”带她去一个更私人的位置。

她完全信任你，但她可能不相信组合里的所有人，所以在他们面前显得无害不会感觉舒适。

在这个过程中确保你的倾向，也检查她的倾向。在吸引力阶段你不应该靠向她，但在融洽阶段显示出更大的兴趣是有益的。也要通过你的眼睛表达情绪。如果你不能描绘出一个与情感有关的东西，尝试看下来，思考，并记住。身体会使引导大脑。在你没有看下来时，保持眼神接触对帮助情感的流动很重要。我们通过眼睛收到大量的情感，所以如果你不断探视多个不同的方向，女人不会接收到你的情感。

我最后想教你的是三种不同的融洽，你要学会在合适的时间选择合适的类型。三种类型的融洽话题分别是热切融洽话题，负面融洽话题，和意想不到的融洽话题。

热切融洽的话题是类如一个女人说到的广泛融洽感时，例如，她告诉你她那一天做了什么。她提到的任何涉及大量的大量的情感话题是一种热切的融洽感话题。当一个女人说出了这样的事情，她想让你谈论它。她或多或少的明确的告诉你她希望与你建立良好的融洽关系。两种类型的女孩使用热切的融洽感主题。一些人用他们因为她们有需求感和不顾一切的要建立一种联系，其他人使用它们来测试你是否试图迅速建立联系。对话题不感兴趣的人，不享受她的陪伴的人，或只是试图与她在床上的人一旦有机会讨论一个热切融洽感的话题会立刻应答。如果你想成功就不要使用这种方法。

当她告诉你一些发生在她身上的坏事（或者，在事实上，任何其他

负面的主题），女人就带来负面融洽感的话题。如果你选择建立负面融洽感的话题会发生两件事情。首先，她现在会把你和消极的东西联系起来，第二，为了保存建立融洽感，她会觉得她要继续告诉你负面的东西。因为她知道，你会接受她说一些消极的事情，她认为这样做将与你建立一个强大的连接。你的生活中有人总是在不断的倒苦水吗？他总是在消极的抱怨吗？这些人表现出这种星期方式你因为你与他们建立起了负面融洽。从现在起拒绝建立负面融洽。

建立融洽的最重要的第三种形式是意想不到的融洽感。意想不到的融洽主题类如，女人不希望与你建立一个连接。比如女人说“我去上班，然后回家，然后我有一个很棒的看电视时间。”那种情况下最好的事是选择意想不到的融洽主题：“我去工作。”首先在微小的事情建立融洽的关系，然后你可以移动到热切话题，比如有一个很棒的看电视时间。

在一些罕见的情况下，你会遇到第四种所谓的强迫融洽。强迫融洽发生时有人给你必须谈的话题时。例如，如果一个女人说“今天，我的祖母去世了。”你不能忽视它而转移对话。你至少得用一个 “哦，我真的很抱歉。”承认然后改变话题，只要你可以尽可能的避免用负面话题建立融洽。

使用深度融洽公式和认识到了不同形式的融洽感，你就可以和你遇见的任何人创造爱。在会员专区有更多关于此领域的论述，所以如果你有任何问题随时问他们，整个坏蛋团队会在你身边。试试看这些策略，写出你的想法，享受过程。

但是请理解误用创造爱的能力会有严重的后果。与你真正在乎的人

建立融洽感，你就可以控制爱并和你任何想要的人创造激烈的情感联系。

第八章 你所犯的做大错误

最后我想谈的是男性面对女性常犯的10个最大错误。在开我现在的公司之前，我做了很多调查。我带人去酒吧，咖啡馆，公园——任何有女人的地方！——看他们如何接近女孩以便我可以评估他们的表现。做实地考察时我学到了很多，现在我可以走进一间全是新生马的教室立刻告诉你每个人都有三个最大的问题是什么。我把这些“秀停错误”，因为即使你只犯了一个，你将失去整个互动。

让我直接到列表说明吧: 大多数人犯的第一大错误是“啄食。”我肯定你以前在酒吧和俱乐部无数次见过这个。如果你在和女人说话时前倾并不断啄食，说完之后又靠回来，然后在听她说些什么时向前倾，当她说完后你有靠回去。你看起来像一只在地上啄食的鸡。

我不关心你是否听不到她在说什么因为刚开始互动，你听不听的到并不重要。吸引力不是基于语言的内容，它主要是基于肢体语言。当你做出很多努力接近女人为了你可以听到她说什么，也让她能听见你在说什么，你投射出你会做任何事情以使她留下来听你讲话，因为你不值得一谈。你发出你说什么都没有价值可言的消息，所以你是愿意做为她做所有的努力。相反，如果你在酒吧听不清某人，把耳朵对着她。如果她直接面对着你你就的向左或右倾斜，并指着你的耳朵让她凑过来说话。 还记得“领导身体心灵自然将跟随”的事吗？在这种情况下，女人就开始“对你鸡啄米，”这样做将使她更为你所吸引。作为一个奖金，其她在场的留意到此的女孩会认为你是自信的，有吸引力的，而且善于应对女人。

我单子的上第二个项目是在开始互动时需求感太强。你绝对不能在吸引力阶段表现出太多的需求感。如果你接近一个女孩时她走了，真他妈背！但没什么大不了的。在酒吧还有很多你能把的女孩。直到你进入融洽阶段之前，你不能在一个互动投资过多，所以在每一个互动开始时只不过是玩玩而已。对于一个你不认识的人走开你没有损失任何东西。你唯一的损失损失是在建立是融洽感时被踢出局。不要依赖结果！要是结果独立。专注于这一刻，作为一个有吸引力的男人去通过互动地图的不同阶段。

第三大错误是太快显示出太多积极的身体语言，或毫无原因的做出哪些。太多的人接近他们认识的女孩并立即直接面对她们并用肢体向她发出积极的信号。那投射出我对你非常感兴趣，并且我没有做出什么让你追逐我的是。我就在这里。带走你或着放弃你。”如果你让她选择，她会离开，因为带走你意味着一个巨大的承诺。

经常改变你的身体语言避免这类事情的发生。向左或右靠，看自己的肩膀，如果直接面对她就把脚收回。别弓着背或撅着屁股向前——如果你像靠向任何方向，那么靠着你的脚吧。如果在这里听起来挺复杂的话，你可以在会员专区找到描述，视频和照片。靠着你的在自己和你谈话的女人之间造成了一些的距离，这她向表明如果事情不顺利或她没有达到你的标准你随时准备离开。

当女人一直认为你可能马上会离开她，她会给你很多积极的身体语言。作为细心而不是回报。你可以间歇性的面对她。在互动的吸引力阶段，你都应该是好玩和有趣的，所以尝试说一个笑话，然后转身，在她笑的时候进一步远离她，然后脸上带着微笑回到她面前。这将通过肢体语言快速增加吸引。

在女人做一些你不喜欢的事时你也不能给予她们积极的身体语言的，即使她只是角色扮演。比如说你开玩笑的说“来这里，我收养你。你可以作我的小妹妹”。

她说“酷，我喜欢做你的小妹妹！”你的反应是把背对她以给她的负面身体语言，然后说“好的，你可以做我的妹妹然后也许你可以升级为有点像遥远的亲属或一个远方的朋友。”你可以和她玩角色扮演，但不要给她积极的肢体语言当她的行为是负面的，即使她以一种逗趣的方式做出来。 下一个：第四号。不要像在学校那样太装酷了，因为如果你很酷，你不能和女人说话，你也会使她们感觉你太装了，而不会与你互动，太酷了而不能与她们sc，太酷了而不能与她们约会。我发誓，你没有那么酷，所以不要装的那么像。

如果你花整个晚上站在酒吧和期待女人讨好你因为你是下一个邦德，你是犯了一个巨大的错误。女人是超直觉的——他们知道你生活在一个幻想的世界中，那没有什么吸引力。在吸引阶段不要太自负而是要好玩和有趣，否则你将一事无成。

相信我，没用的。如果它起作用我会教你的。相反，我告诉你放下身段，有趣和开放，在这个过程中成为自己最好的版本。

我看到的第五大的错误是男人对女人触碰不够多，或不适当的触碰她。试图过快触碰消灭了吸引，但根本没有触碰意味着吸引力在最开始就没有起步。它迫使你进入友谊区。确保你遵循这本书中概述了的触碰女人的建议，你内化它之后就不需要循规蹈矩了。

下一个主要错误是请求许可。例子是问电话号码而不是说你想要，或者问她是否有兴趣跟你去某个地方坐一会而不是说“让我们一起去那里坐一会。”当你要求每一件事的许可，它表明你不愿意冒险或利用机会。一个什么都要求许可的男人期待女人做所有决定，因为他不想他们的承担责任。如果你这样做，你不满足雄性角色，她不会被你吸引。虽然这并不意味着你要强迫她做事情！一个有吸引力的人主导但不霸道，就像我们之前讨论的。如果她不想做某事或者告诉你停下来，那么停下来，但不要要求许可。

七号是服从性测试和一致性测试失败。这些都是极其重要的。如果你不能通过，女人会把你过滤掉。它就是那样的。过滤系统的存在是因为它起作用。一个不能通过女人测试的人不值得和她在一起，所以你要努力学习如何通过他们。你很幸运，你需要的所有的资料都在这本书里。

第八个错误是你不能通过买酒吸引某人的注意或时间。那些在酒吧给女人买酒的人通常没有人和他们一起回家，如果是的话，这仅仅是因为他们得到了一个烂醉的女孩——她们什么都不在乎了。这不是力量，而是弱点！那就是一个让你太多次陷入麻烦的漏洞，它远远不值得你那样做。给女人买东西唯一可接受的时机是你已经建立了一个与她们有关的良好的融洽感的关系。如果你已经通过了证明阶段，随便给一个女人买无论你想买的什么，因为她现在是你的珍宝。

犹豫是九号错误。每个人都很自然是犹豫的，所以你要有意识努力不去犹豫。打败犹豫最好的方式仅仅就是不给犹豫时间。接近一个女人是不要想那么多，去做就行了！你也可以使用一些会强迫你行动的激励因素。一两件你可以对自己说的事，而且你知道会激励你做事情

的话是什么？当我第一次开始学习这种事情，我告诉自己“像个男人！”和“不要脓包！”当我听到这些事情，我不再犹豫而是行动。

最后的错误是创造虚构的关系。不要让你的大脑跟她离开当你刚和某人告别。我不在乎你和她在酒吧搞上了。我不在乎她回你的电话或给你发了短信。停止想她，也不要每时每刻都在你的头脑里把她想象为你的女友。男人总是在头脑里创造和女人的虚构关系因为他们不能停止想那个女孩。

你的思想不能告诉你实际记忆和纯粹想象之间的差异，如果你经常想象某事的发生或想象与某人一起消耗时间，你大脑会把这些想法作为真实的记忆存在大脑里。你会开始觉得你和她有更多的情感联系而非真实情况，或者你会认为你们真的有一个共同的经历。当你发现她不是这样感觉的时候，你被摧毁了，你会想尝试拯救关系，但最后只会毁灭它。

你应该做的是让她匹配投资。假设开始她有很多选择。如果你知道你有很多可供选择的女人，特别的如果你是“博爱”（和多个女人公开约会）那么你不会创造虚构的关系，因为你有太多的其他的女人要想而不能创造虚拟关系。如果你有这种心态你的选择被限制了，你会因为太快尝试进入关系而吓跑对你有兴趣的女人。你不会和一个女人约会直到你们的谈话中明确表示你在约会。

所以你怎么才能停止想她？不幸的是，没有容易的方法做到。你所能做的就是强迫自己想别的东西。如果它是情绪化的，想一些逻辑化的东西；如果它是逻辑化的，想一些情绪化的东西。让你的头脑忙于

其他事，直到你清楚了一个关系或你已经与她建立了足够多的融洽感，你知道她每天都在在想你。

结语

恭喜——你现在有能力去解开每个人都有的天生坏蛋了！使用您的新发现知识，你可以改善你的事业，增进你的友谊，并成为女人的神。如果你使用从这本书中学到的技能，你会看到生活的各个领域的改善，包括社交互动。你有面对生活的信心，因为你能拥有任何事情，任何人，只要你想。

在我们分道扬镳之前，我想花一点时间来讨论“坏蛋”这个词。我们已经在过去的30000 +的话中多次提到它，但它是真正意味着什么呢？如果你不知道是什么让你成为你，那么怎么能成为一个坏蛋呢？当然，这整本书是致力于从长度上定义术语，但我们简要地看看简明的定义：

坏蛋

俚语

名词

能够成功男人并通过创造良好的状况全面提高他的生活，而不是把自己的命运寄托给机会和运气。他是很多东西，但这里是他25个最重要的品质： 一个坏蛋扮演他的性别角色。一个扮演雌性角色的女人总是会被扮演雄性角色的男人吸引。很久以前，雄性角色扮演着保护提供者相关的属性，一个为他的家人提供保障和保护他们免受威胁。在现代社会，一个男人必须是一个社会化的提供者。女人不断测试男人

来看看他们是否胜任，所以他知道如果想成为有吸引力的人，在任何情况下都不能偏离雄性角色。

坏蛋有着坚定的信心。建立自信可不是一个简单的任务，但它是建立一种坏蛋生活一个必不可少的步骤。坏蛋发现他的每一个不安全点，致力于努力克服他们而不屈服于 POIC。如果允许不安全感占据你的生活你不会有吸引力。有勇气和决心面对不安全感是一个有吸引力的品质，所以一个废除限制信念的坏蛋并用新信念体系取代的人是强大和积极的人。

坏蛋能读懂别人的价值。每个你遇见的人都可以被评为一个值为六，七，八，九，或十型的人。六型有恳求动能，七型展示好斗动能，八型表明竞争动能。九和十都有合作动能，虽然前几类人都相信总是有改进的余地，而后者相信他们已经达到完美了。坏蛋是魅力在于他能够识别遇到的每一个人的价值层面并校准他的人格与之匹配，他是一个领袖因为他能够增加生活中其他人的价值。

坏蛋从来不买来注意或时间。男人永远不应该用给女人买东西取得认同——尤其是酒——而企图说服她们跟他在一起。不要因为她们觉得有责任而浪费跟你约会的人的时间，而是因为她们真的享受你的陪伴。

坏蛋可以通览互动地图。弥补地图的资格阶段：吸引，融洽，诱惑，和平衡关系。跳过阶段导致的可预见的后果：省略的吸引力的阶段你会进入友谊区，省略融洽意味着你之后将遇到很多阻碍，省略的诱惑导致没有激情的关系，省略平衡关系阶段你会不断从一个女孩跳向另一个女孩因为你不能与她们任何人形成一个牢固的关系。坏蛋能

够跳过阶段或固定他们因为他知道他有能力解决任何错误情况的发生。

坏蛋可以看懂矩阵。他在任何特定的时刻都能确定处于什么阶段，他知道如何把事情向下一阶段推进。

坏蛋可以高效地演绎不同阶段的的互动地图。吸引阶段分介绍阶段，展示高（不“更高！）价值，和自证。融洽氛围四个不同阶段，称为轻度融洽，广泛融洽，深度融洽，和释放。诱惑仅仅是女人的情感脑战胜逻辑脑，再加上性吸引力。

平衡关系主要有四个组成：力量/领导，服从，价值，和需求。

坏蛋能克服焦虑。一个拥有错误的接近方式的男人被认为是软弱和顺从的，所以坏蛋专注于击败他的接近焦虑。通过在开始看见一个迷人的女人的两到三秒钟接近，他从不让自己的大脑制造借口或找理由不去接近她。

坏蛋知道吸引仅仅是好奇心。当女人被男人吸引，她所经历的不过是好奇心——渴望知道更多有关他的事。坏蛋确保不过早过多的暴露自己，通过说和做他知道的事情，将满足那种好奇心。他还用自己的好奇心作为一种强大的动力——他安全的承认他永远会接近自己感到好奇的任何人。

坏蛋不寻求认可。寻求认可是一种服从。坏蛋扮演雄性角色，因此在关系中处于主导地位。承担冒险，承担机会，承担责任。当然，记助主导别人和横行霸道有一个很大的区别。

坏蛋不投射出需求感。需求感是女人的一个大的切断开关。不要试图继续一段明显走向结束的互动。不要不断打给她。不要认为她是你的女朋友，如果你没有你这样谈话明确的标出这样的关系。

坏蛋是一致的，不一致是女人的一个巨大的吸引力杀手。坏蛋的身体总是和嘴巴说同样的事。

坏蛋锻炼他的社交肌肉。不，这并不意味着他每天花三小时在健身房——这意味着他知道自己社交技能的行使必须完全像肌肉一样。锻炼你的社交肌肉，它会更强；忽视它，它会变得越来越弱。经常接近陌生人往往使你的社交肌肉一直处于最佳状态。

坏蛋是肢体语言专家。可以阅读身体语言的人能够收集人们不自觉地分享的资料。事实上，坏蛋甚至可能比那个人更知道他或他自己！肢体语言可以显示主导或服从，积极的还是消极的，被分为四类：眼睛解读线索，行，坐，和说话。

坏蛋在所有的时间里都保持主导的身体语言，并采用积极和消极相结合的身体语言刺激女人的兴趣。

坏蛋对自己的生活负责。如果他对女人成功，他知道他直接对他的成功负责了。如果一个互动不顺利，他知道他责任也在他。

坏蛋希望看到吸引力的十大信号。要确定他吸引了一个女人，坏蛋一直留意这些迹象：向下看，抓头发，前倾，三角扫视，发起和/升级触碰，一致性测试，服从性测试，积极的身体语言，和自我证明。

坏蛋是一个构筑融洽关系的大师。有四种不同种类的话题使融洽关系得以建立：热切的融洽话题，负面的融洽话题，意外的融洽话题，和被迫的融洽话题。

当女人把一个极大的情感连接到某件事，她希望与你在这个问题上建立融洽的关系。这就是所谓的一个热切的融洽话题。负面的融洽话题是女人谈论她所经历的坏的经历。如果你在一个负面的话题里建立融洽的关系，女人就开始把消极的感觉与你连接起来，她就会觉得为了与你产生联接必须继续谈论负面话题。出其不意的融洽话题是女人假定你会忽略谈话，被迫的融洽话题是如果它们被带入对话由于其严重性你无法逃避谈论的。

坏蛋已经学会如何创造爱。当他发现梦想中的女人，不管在什么情况下相遇坏蛋都能与她产生连接。

坏蛋对拒绝免疫。坏蛋和对女人并不那么成功的男人之间其中一个最大的差异就是坏蛋不像不成功的男人那样受到拒绝的影响。听起来好像陈词滥调，但海中真的有无数的鱼。如果你被一个人拒绝——或五或二十或二百——总有更多的女人等着你去接近和连接。

坏蛋总是准备好应对女人的测试。服从性测试和一致性测试很常见，所以坏蛋总是处于准备好的状态。他知道如果他无视测试，这女人会知道他不习惯被测试——如果他不是用来被测试的，他显然不经常吸引女人。一致性测试像女人表明你是不是你自称的男人或你是不是你想做的那样的男人。在面对服从性测试时必须保持平衡——过早服从表明的需求感和没有信心，但完全不服从会使她感觉你似乎对她

不感兴趣。

坏蛋首先是无害的。许多男人在开放自己之前强迫女人首先开放，但这方式很快就会毁掉互动。这完全可以通过用我的观点取代你的观点来努力避免。

坏蛋不犯上一章提到过的任何秀停错误。不会那样做——使故事结束。

坏蛋不断提高和发现什么不起作用。在多年的教学中，我一次又一次注意到那些最成功的人往往是那些学会新的技能的人。依赖具体成果的人（如“和一个女孩 SC”）有更多学习和运用这些材料的困难。记住这一点，坏蛋不断测试。试验一切直到它不再起作用，一旦失败，把所有你从失败中获取的信息用来完善你的能力。你遇到的每一个人和互动都是一个潜在反馈来源，所以使用各种各样的反应可以使你知道如何有效地应对各种情况。最终它将成为你的一部分采取实际努力使你避免做错！当你做到这一点，你可以停止考虑这本书中的所有的信息，而只是自然的做那一切。寻找一切的教训。

坏蛋每一天都变得更有价值。世界上最有吸引力的男人今天比昨天更有价值，明天会比今天更有价值。如果你正在不断提高，永远用个人和专业这两条腿走路，并采取步骤每一天对成为你想成为的男人，你将对女人拥有无法抗拒的吸引力。

听从这本书所有的建议，提示，技巧，警告，和教训将给你完全控制互动的能力。

“幸运”将不再是你的词典的一部分，因为发生在你身上的每件好事都将在你的设计下发生。你知道你需要的一切知道来彻底改变你的生活。

记住，这本书是一个不可或缺的参考——现在你读过一次，把它放在手边以便你可以在任何你需要的情况下参考或是需要一个问题答案时。进入会员专区获得4奖金章节„它们教我的忍者之术是如何：避免友谊区，成功与多个女人约会，如何确保你永远不会被欺骗，如何像个男人那样破冰（，你需要知道一个什么时候时机到了的技巧）。你也会得到新的课程，视频，音频，你会得到不断的学习和提高你的技能。会员专区会强迫你实际应用这本书的概念。让我们面对它，你从这本书学到的技术在这里实际应用。登录并继续你的成长，兄弟。有一个坏蛋团队等着帮你成功得到你想要的类型。

永远不要忘记应用——不是知识——是力量。知识是一个巨大的礼物，但是应用它来驱动你所学的概念会让你真正强大。所以把握今天的机会，我的朋友——向前走，抓住这操蛋的一天。现在就登录到会员专区获得奖金章节，继续得到视频，音频，和我和我教练的个人训练（你已经付过钱了，所以确保使用它！）。

我已经把所有你能成功应对女人的元素都给你了。让我为你骄傲吧！兄弟。

所有最好的祝愿。

约书亚.佩雷斯